

FEDER

EL IMPERIALISMO  
FRESA

HD1793

F 43

1981

HD1793

F43

1981

UNAM



246786

BIBLIOTECA CENTRAL





*El Imperialismo Fresa* se basa en estudios de campo llevados a cabo hace unos cinco años. Pero después de revisar la información disponible más reciente sobre la industria "mexicana" de la fresa, encontré que muy poco ha cambiado. Quizá las cosas hayan empeorado para los campesinos, los trabajadores asalariados y las mujeres que trabajan en las fábricas asociadas con la industria. Algunas empresas han desaparecido y otras han tomado su lugar. Todos los conflictos siguen igual. El número de hectáreas ha aumentado ligeramente en 1978 a 6 225 ha, debido sobre todo al cambio hacia la producción de fresa en Jalisco, pero el grueso de la producción sigue teniendo lugar en Michoacán y Guanajuato. Las cosechas de Jalisco parecen ser bastante elevadas, sin duda debido al uso de suelos nuevos no infestados. El grueso de las exportaciones sigue yendo a los Estados Unidos, aunque parece haber un mercado creciente en otros países. Por todas estas razones dejé intacto el texto original.

Puesto que, en el entretanto, otros autores han publicado documentos sobre el sector de frutas y vegetales de México, así como sobre la agroindustria en general, añado una corta bibliografía al final.

Ernest Feder  
Cátedra Narciso Bassols  
UNAM  
12 de agosto de 1981



## I. ADVERTENCIA AL LECTOR

*"Todo mundo jode a todo mundo"*  
(Un hombre de negocios)

Lo que me propongo es contar una historia multifacética sobre una industria agrícola en México —la industria de la fresa— y describir los mecanismos que hacen que la agricultura mexicana sea dependiente de la inversión, de la tecnología y de las decisiones extranjeras. Es, por lo tanto, una historia de la expansión del capitalismo en la agricultura de un país subdesarrollado. Pero una parte de la historia, tengo que admitirlo, puede no ser ciento por ciento exacta. Me refiero a las actividades de los astutos y agresivos hombres de negocios. Sus actividades son complejas y están rodeadas de misterio; son impenetrables y llenas de duplicidad. Ningún

NOTA: El estudio en que está basado este libro, fue generosamente financiado por mi Instituto de la Haya, por la *Vereinigung Deutscher Wissenschaftler* (de Hamburgo), por la *Berghof Stiftung fuer Konfliktforschung* (de Berlin) y por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (de México). Debo dar en especial las gracias por el estímulo que me dieron mis amigos y colegas de Alemania y Holanda: Ulrich Albrecht, Wirt Boelman, David Dunham, Dieter Ernest, Juergen Heinrichs, Otto Kreye, Peter Lock, Vicky Meynen, Ken Post, Henk van Roosmalen y Dieter Senghass; y de México: Alonso Aguilar, Cynthia y Sergio Alcántara, Arturo Bonilla, Fernando Carmona, Hugo Tulio Meléndez, Rodolfo Stavenhagen y, sobre todo, a Anthony Tillet, cuyas ayudas y consejos fueron invaluable.

El estudio no se habría emprendido sin la cooperación de los siguientes investigadores y trabajadores de campo: Cuauhtémoc González P. y Helge Muhl, por cuyas colaboraciones leales y conscientes estoy agradecido; Mariza González y Verónica Bennholdt-Thomsen, Luisa Cabello, Luciano Concheiro B., Ernesto Correa, Hubert de Grammont, José Padilla, Elena Vigoroux y Miguel Zenker.

extraño es capaz de seguirles la pista y comprenderlas. Incluso los bienes enterados no pueden seguir las huellas de esas actividades de un modo completo. Uno de esos hombres de negocios, que hace algún tiempo abandonó la industria fresera, me dijo: "La situación es caótica". Estos hombres de negocios, están empeñados en hacer dinero, mucho dinero. A veces utilizan métodos limpios, pero en ocasiones emplean métodos sucios con tal de lograr el éxito. Este es un negocio en el que "todo mundo jode a todo mundo", dijo, "y joden con el objeto de que nada llegue al conocimiento del público". Al describir lo tortuoso del mayor negocio de exportación de fruta en México, podría pecar de falso, podría distorsionar los hechos, malinterpretar intenciones o llegar a conclusiones dudosas. A pesar de eso, creo que la historia sería bastante correcta.

Debo dejar un punto perfectamente aclarado: no me interesa la industria de la fresa como tal. Me sirve como ejemplo del dominio del capital y de la tecnología extranjera en el sector agrícola —dentro de una agricultura tradicional, relativamente primitiva y caracterizada por su baja productividad, bajos ingresos, exceso de mano de obra (desempleo y subempleo) y gran pobreza y, también, dentro de una economía capitalista dependiente— para estudiar el impacto de dicho dominio sobre el uso de los recursos agrícolas y no agrícolas, sobre las personas que están o no vinculadas a la agricultura, y sobre la acción política de los gobiernos local y nacional.

Mi reconocimiento a la ayuda que prestaron muchos amigos ligados a la industria, la agricultura, el gobierno y la banca de México. Ellos me dieron abundante información confidencial. Para no comprometerlos, se omitieron sus nombres.

Finalmente, expreso mi gratitud a los directores de *El Heraldo de Zamora* y *La Voz de Zamora*, por haberme permitido explorar los archivos de sus periódicos, y al señor M. E. McGaha, del Departamento de Agricultura de Washington, D. C., por suministrarme información estadística.

Traducción de Clementina de Igartua y Manlio Tirado.

## II. UNA REUNION EN GUANAJUATO: UN HITO EN LA HISTORIA DE LA DEPENDENCIA

En junio de 1975, se efectuó una reunión a alto nivel en Guanajuato, a la que asistió, entre otros, el secretario de Agricultura de México, doctor Oscar Brauer Herrera<sup>1</sup>. Los problemas discutidos fueron los de la industria mexicana de la fresa, o mejor dicho los de *la industria fresera de Estados Unidos localizada en México*.

Como todo el mundo sabe, en México la producción fresera no se consume en este país, sino en Estados Unidos. Entre el 98 y 99 por ciento de toda la exportación va tradicionalmente a Estados Unidos (y una pequeña porción al Canadá). Se dice que lo que no se exporta se consume localmente<sup>2</sup>. Pero muy poca gente conoce las caóticas condiciones bajo las cuales se produce, transporta y vende esta "valiosa cosecha de exportación", que vale, en México, a precio rural, entre 15 y 30 millones de dólares<sup>3</sup> anualmente.

En la reunión de Guanajuato, ocho empresas norteamericanas de intermediarios (los llamados *brokers*) firmaron y presentaron 13 recomendaciones ("resoluciones") escritas en inglés. El uso del idioma inglés en una reunión de funcionarios del gobierno de México resulta cómico, pero comprensible si uno se da cuenta que estas ocho empresas, o unas cuantas de ellas, prácticamente controlan toda la in-

<sup>1</sup> Primer Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana, celebrado en Guanajuato, Gto., el 17 y 18 de junio de 1975. A esta reunión acudieron representantes de la Asociación Norteamericana de Importadores de Fresa —formada, evidentemente, un poco antes de esta reunión—, dos importadores canadienses, miembros del gobierno mexicano y representantes de los productores.

<sup>2</sup> El consumo mexicano es insignificante y se estima que consiste de la diferencia entre la producción y la exportación ("consumo doméstico aparente"). No hay un mercado doméstico satisfactorio para este alimento lujoso, debido al insuficiente poder de compra. Sospecho que mucho de este "consumo doméstico aparente" se desperdicia simplemente.

<sup>3</sup> El valor de la cosecha "a precio rural" fue de 191 millones de pesos en 1965, 287 millones en 1970 y 267 millones en 1973.

dustria "mexicana" de la fresa. Estas recomendaciones tienen gran peso, sobre todo si se presentan en inglés. Y todas fueron aprobadas. En ellas se aborda una serie de problemas de la producción y del mercado. Evidentemente, los intermediarios habían decidido que el gobierno de México los apoyara formalmente. En realidad, las recomendaciones implicaron, como lo demostraré posteriormente, el reconocimiento de prácticas ya muy arraigadas de parte de los inversionistas e intermediarios de los Estados Unidos, prácticas que siempre ocasionaron conflictos y descontento en México. Estas llevarán ahora el sello de aprobación del gobierno mexicano. Por lo tanto, sospecho que no van a corregir las caóticas condiciones de la industria en México, ni a terminar con los conflictos. Simplemente van a perpetuarse a niveles más elevados.

El verdadero propósito de la reunión fue más complejo que lo declarado: "poner orden en los procesos de producción y de mercado"<sup>4</sup>.

Fue una demostración de fuerza, con las características de un ultimátum, de los capitalistas norteamericanos y los comerciantes que operan en México, para dar al gobierno de este país una lección de dependencia económica y dejar muy claro que los programas de mexicanización en una industria agrícola controlada por el capital y la tecnología norteamericanos, tienen pocas posibilidades de éxito. El gobierno mexicano debe estar dispuesto a rendirse a los deseos de los inversionistas extranjeros y renunciar a tales programas. De lo contrario tendrá que hacer frente internamente a dificultades innumerables, o quizá insuperables<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Como lo señalaré posteriormente, las caóticas condiciones que actualmente prevalecen en la industria de la fresa en México, son el resultado de las actividades de los inversionistas y comerciantes extranjeros. A ellos les favorece esta situación porque perpetúan su dominio sobre la industria. Los inversionistas e intermediarios hablaron acerca de la planificación del mercado y de la producción. Lo que quiere decir realmente es que la "planificación" la deben hacer y realizar ellos sin interferencias (ver capítulo VI).

<sup>5</sup> Para un examen detallado de las recomendaciones y su significado ver el capítulo IX.



En breve regresaremos a la fresa, pero primero debo exponer la base sobre la que funciona la agricultura mexicana, a fin de preparar el escenario para examinar el significado de la reunión de Guanajuato.

## 5.- BIBLIOGRAFIA

*Arizpe, Lourdes y Aranda, Josefina.* Las obreras de la agroindustria de la fresa en Zamora, México y el desarrollo rural, El Colegio de México, abril 1980.

*Austin, James E.* Agribusiness in Latin America, Praeger, Nueva York, 1974.

*Feder, Ernest.* Maquinaria agroindustrial: El nuevo enfoque del capitalismo hacia la agricultura, *Estudios Rurales Latinoamericanos*, vol. 4, No. 1 (1981).

*Feder, Ernest.* Capitalismo y deterioro de la situación alimentaria en el tercer mundo, *América Indígena*, julio-septiembre 1980.

*Feder, Ernest.* Capital monopólico y empleo agrícola en el tercer mundo, *Cuadernos Políticos*, oct.-diciembre 1980.

*Feder, Ernest.* Violencia y despojo del campesino: latifundismo y explotación, Siglo XXI, 1978.

*Morrissy, J. David.* Agricultural Modernization through Production Contracting, Praeger, Nueva York, 1974.

*Rama, R. y Vigorito, R.* El complejo de frutas y legumbres en México, Nueva Imagen, México, 1979.

*SARH.* El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana (2 tomos), Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, N.º. 5, 1981.

### III. EL CRECIMIENTO DEL CAPITALISMO Y DE LA DEPENDENCIA EN LA AGRICULTURA MEXICANA DESDE 1960

En los últimos años, México ha hecho grandes esfuerzos por lograr algún grado de independencia económica respecto de las naciones industrializadas, particularmente de EUA, a través de una serie de medidas de control. Las más conocidas, y quizá las únicas medidas significativas, son las leyes sobre la transferencia de tecnología y las inversiones de capital extranjero<sup>6</sup>. Pero la estructura socioeconómica, financiera y política que prevalece en México, y la ya existente dominación del capital y de la tecnología de EUA sobre los más importantes sectores de la agricultura mexicana —los más modernos y con mayor desarrollo capitalista— hacen prácticamente imposible resolver el problema de la dependencia con este tipo de medidas. Cada día el poder del capitalismo norteamericano en la agricultura mexicana crece a pasos agigantados, casi automáticamente, debido a que los mecanismos, que establecen y sientan las bases de la dependencia se prolongan casi sin trabas, y nuevos mecanismos pasarán a primer plano para reforzar la dependencia. Cada “error” cometido por los individuos u oficinas del gobierno —errores de juicio, concesiones, intentos frustrados de mexicanización, corrupción— agrava la situación a corto y, lo que es peor, a largo plazo.

La dependencia implica que la toma de decisiones sobre el funcionamiento de la agricultura mexicana se deja en manos de los capitalistas de EUA. Las decisiones más importantes en los sectores de la agricultura mexicana modernizada —donde están invertidas enormes sumas de capital

<sup>6</sup> La efectividad de esas leyes depende de su implantación. Si se aplican de un modo muy estricto pueden desanimar la inversión en el futuro o dar como resultado la retirada de las inversiones de hoy. Si no, su efectividad es mínima. Un curioso derivado es el aumento del poder de negociación de los prestanombres. El precio de los presta-nombres, sin duda, ha crecido en México.

norteamericano; a los que se han transferido grandes cantidades de tecnología de EUA; y los cuales están controlados por los comerciantes de dicho país— no se toman en México sino en EUA o, en su defecto, los toman los capitalistas norteamericanos residentes en México y con bases comerciales en EUA. Estas decisiones corresponden a las categorías (cuidadosamente establecidas) siguientes:

- a) *la cantidad, calidad y tipos de insumos*: tierras, trabajo, crédito, fertilizantes, insecticidas, maquinaria y equipo, la llamada asistencia técnica, investigación y muchas, si no la mayor parte, de las prácticas de la administración agrícola;
- b) *los precios de estos insumos*, incluyendo aun los salarios de los trabajadores ocupados en las plantas procesadoras y en los servicios relativos a la agricultura<sup>7</sup>;
- c) *los procesos productivos en la agricultura*, lo que incluye cuánto, cuándo y cómo plantar y cómo cuidar lo que se plantó; el tiempo y modo de la cosecha; el tipo y número de productos;
- d) *los procesos del mercado*, particularmente, aunque no exclusivamente, en lo referente a la exportación de productos agrícolas: pago a los productores, precios por los servicios de mercado, la manera de transportar, manejar, empacar y almacenar; la distribución a los mayoristas, a los minoristas y a los consumidores y el destino de los artículos de exportación;
- e) *las ganancias sobre las inversiones de capital* (sobre las inversiones fijas o el capital circulante provenientes del exterior) y por el uso de algunas de

<sup>7</sup> Los salarios mínimos en México son fijados por ley, pero prácticamente nunca se pagan en la agricultura o en las plantas procesadoras. Siempre que las industrias agrícolas están dominadas por el capital de los EUA, el nivel de los salarios mínimos más bajos está determinado, hasta cierto punto, por los inversionistas de los EUA.

*las tecnologías agrícolas*<sup>8</sup> y su distribución a los beneficiarios.

De ahí se deduce que la capacidad del gobierno mexicano para formular sus planes agrícolas y agrarios, y sus programas y políticas con respecto a la agricultura capitalista moderna dominada por EUA, está rigurosamente limitada a asuntos, en su mayoría, marginales, ya que las actividades fundamentales son planeadas y decididas en otra parte. Como consecuencia, gran parte del resto de la agricultura mexicana también es afectada. Cuanto mayor es el dominio del capital y la tecnología de EUA sobre los sectores agrícolas más dinámicos de México, menor es el margen de maniobras del gobierno mexicano. Esto es cierto, incluso cuando el capital mexicano participa en estos sectores *vía* productores, inversionistas o comerciantes y aun cuando esta participación resulta significativa. Sin embargo, la última palabra sobre los asuntos más importantes la tendrán los inversionistas extranjeros.

Pocos mexicanos parecen darse cuenta de lo lejos que el "cerco" —la colonización de la agricultura mexicana por capital y tecnología de los EUA— ha avanzado ya. ¿Hasta dónde ha evolucionado esta situación? Llegó a ser seria en la década de 1960, cuando el capital extranjero —principalmente de los EUA— encontró nuevos campos de inversión, no en las acostumbradas industrias asociadas con los climas tropicales y subtropicales, tales como la azucarera, la del algodón o la del café; sino en las industrias agrícolas que suministran productos alimenticios (cereales), forrajes y, especialmente, alimentos de lujo, tales como frutas y vegetales; en la silvicultura y (en grado creciente) en la ganadería —es decir, en productos agrícolas, también todos producidos, vendidos o exportados en o por los EUA<sup>9</sup>—. Estos grandes

<sup>8</sup> Ver el excelente artículo de Mauricio de María y Campos: "La política mexicana sobre transferencia de tecnología, una evaluación preliminar". *Revista Comercio Exterior*, mayo de 1974.

<sup>9</sup> Desde luego, no quiero decir que las inversiones de EUA en la agricultura mexicana se iniciaron en 1960.

movimientos de capital norteamericano —precedidos, acompañados o seguidos por transferencias masivas de tecnología— representan una relocalización, una transferencia o un desplazamiento de la agricultura de los EUA a México. Se puede decir que una parte de la agricultura de EUA y de las industrias relacionadas con la agricultura, está ahora localizada en suelo mexicano. Este es el resultado de las oportunidades de inversión muy rentables en dichas actividades agrícolas debido a los bajos salarios, bajos costos de importantes insumos, de construcción, de servicios y de otros artículos. Lo que es más, los sectores modernos de la agricultura mexicana dominados por los EUA ocupan las mejores tierras de los distritos de riego, donde los rendimientos son altos y los costos de producción bajos. Todos estos elementos, unidos, contribuyen a que los negocios sean atractivos y prácticamente sin riesgos.

La ola más reciente de inversiones de capital y transferencias de tecnología norteamericana coincidió con, y fue precipitada por la propagación de las semillas milagrosas que patrocinaron las "filantrópicas" fundaciones Ford y Rockefeller. Se trata del programa generalmente conocido con el simpático nombre de la "revolución verde". Sus patrocinadores sostuvieron que su propósito era "alimentar a los hambrientos". Pero el verdadero objetivo era extender la agricultura capitalista a México y a otros lugares<sup>10</sup>. La razón es tan simple como obvia. Hasta los observadores menos experimentados descubrieron pronto que las nuevas semillas de alto rendimiento sólo podrían suministrar cosechas óptimas cuando se les cultivara bajo lo que los tecnócratas llaman "condiciones ideales". Estas incluyen: cultivo en tierras de

<sup>10</sup> Al respecto, ver el brillante análisis de Cynthia Alcántara: *The social and economic implications of large-scale introduction of new varieties of food grains in México*, UNRISD, Ginebra, noviembre de 1974. Una vez superada la oposición de las fundaciones Ford y Rockefeller, este trabajo será publicado en forma de libro. Sobre el impacto de la revolución verde en la producción mundial de alimentos, ver Keith Griffin, *The political economy of agrarian change*, 1974, capítulo I.



riego con maquinaria y equipo sofisticados/prácticas de alto nivel en la administración agrícola y, sobre todo, una estructura económico-política que, dado que las primeras dos condiciones sólo pueden ser realizadas por los ricos, vea la expansión de la agricultura capitalista en gran escala con algo más que simple benevolencia. La revolución verde fue un programa destinado a desarrollar una agricultura capitalista de grandes productores mercantiles, generosamente subsidiada y apoyada por las instituciones públicas y privadas que forman una economía capitalista.

La modernización de los procesos productivos a nivel de granjas, provocó rápidamente transferencias de capital y de tecnología en las industrias y los servicios vinculados a la agricultura<sup>11</sup>. Estas superan en gran margen a transferencias similares a nivel de la producción. La suma total de estas transferencias representa el control masivo de los inversionistas extranjeros sobre la agricultura mexicana. No se habrían hecho tales transferencias, si no existiera una promesa de ganancias sustanciales para dichas inversiones, y la mejor manera de asegurarlas es que los inversionistas extranjeros ejerciten un firme control sobre los procesos productivos en la agricultura y en las industrias y los servicios vinculados a la misma.

<sup>11</sup> He analizado estas transferencias en: La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y sus empresas multinacionales, en *El Trimestre Económico*, enero-marzo de 1976. No es un secreto que las industrias alimenticias importantes de México, particularmente las que procesan alimentos, están controladas por capital extranjero. Ver: Ramírez. *Las inversiones extranjeras en la industria alimenticia de México*, UNAM, septiembre de 1973 (tesis doctoral).



#### IV. LA ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FRESERA; EL IMPERIALISMO DEL CAPITAL EXTRANJERO

Veamos ahora hasta qué punto pueden verificarse los argumentos precedentes con el ejemplo de la industria norteamericana de la fresa localizada en México<sup>12</sup>.

Una de las razones iniciales por la que los inversionistas de los EUA desarrollaron el cultivo de la fresa en México, fue que éste era capaz de producir fresas frescas en un periodo en que la producción de temporada de los EUA es baja. Como una necesidad práctica, la producción y el mercado de fresas frescas se ensancharon rápidamente hasta abarcar las fresas congeladas, ya que toda la cosecha de México supera en varios meses al periodo durante el cual la producción de los EUA es insuficiente para satisfacer su propia demanda de fresas frescas<sup>13</sup>. En la actualidad, la mayor parte de la producción total se vende en la forma de fresas congeladas<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> El término "industria de la fresa" se usa aquí, normalmente, refiriéndose a todo el sector que abarca la producción en el campo, la elaboración, el mercado y la exportación. El término "fábrica" (congeladora y empacadora) se refiere a las actividades industriales. Este capítulo se ocupa, principalmente, de la estructura de las plantas elaboradoras y del mercado.

<sup>13</sup> Generalmente las fresas son congeladas en México cuando los cultivadores de los EUA comienzan a vender su cosecha. Pero cuando el mercado de los EUA no puede absorber toda la fruta fresca de México durante el invierno, el excedente también debe ser congelado.

<sup>14</sup> De acuerdo con las estadísticas norteamericanas de importación, en un periodo de cinco años (1970-1974), cerca del 69 por ciento de todas las exportaciones fueron de fresas congeladas. Aquí se exagera la importancia de estas importaciones, ya que aproximadamente el 25 por ciento de las fresas congeladas se componen de azúcar. Ajustadas al contenido de azúcar, las exportaciones de fresas congeladas suman alrededor del 52 por ciento. El ajuste es necesario si uno desea valorar la importancia relativa del contenido de fresa de los dos tipos de exportaciones. Desde el punto de vista de los EUA, las fresas congeladas, incluyendo el azúcar, son un sólo producto, y un producto relativamente barato, ya que el precio del azúcar en México es bajo. Cuando los EUA importan fresas congeladas están realmente importando, en parte, azúcar barata. Esto es importante, ya que las fresas congeladas se utilizan en gran parte para mermeladas.

V Las fresas primero fueron producidas en gran escala en la región de Irapuato (Guanajuato). A mediados de la década del sesenta, la industria se movió hacia Zamora (Michoacán) donde hoy en día se produce aproximadamente el 60 por ciento de todas las fresas.

### *Congeladoras y otros negocios*

Tratemos primero los aspectos industriales. Como lo señalamos al principio, muchas de las características de la industria procesadora de fresas están rodeadas de misterio. Aunque las fábricas están constituidas de acuerdo con la legislación mexicana, y aunque la configuración de la industria debería ser un asunto de conocimiento público, es difícil obtener información precisa sobre su estructura. La información que se suministra más adelante es una aproximación que no se aleja mucho de la realidad. Hay que tener presente que las congeladoras o empacadoras forman la columna vertebral de la industria de la fresa en México; son el centro de todas las actividades comerciales y financieras.

En Irapuato (la región productora más antigua), hay actualmente 14 fábricas. Tres de ellas no funcionan (dos desde hace muchos años; la otra dejó de funcionar en 1975) y una trabaja irregularmente. Otra fábrica sólo produce mermelada. Además, hay cuatro empresas que manejan sólo la fresa fresca. Estas empresas están formal o informalmente ligadas a algunas de las congeladoras.

La industria de Zamora tuvo un desarrollo al estilo de "la fiebre del oro". En 1967 había ocho congeladoras en operación, hoy existen 17 en el área próxima al pueblo de Zamora, incluyendo una localizada en el Estado de Jalisco y dos más en Morelia. Una fábrica de Zamora dejó de funcionar durante muchos años. Se añadió un nuevo establecimiento recientemente, pero todavía no se sabe cómo manejará las fresas. Se dice que hará mermelada. Hay también una pequeña fábrica de mermelada que existe desde hace algún tiempo. Además, había seis empresas que ma-

nejaban sólo fresas frescas. Por lo menos dos de ellas están íntimamente asociadas con dos congeladoras, otras dos forman prácticamente el mismo negocio; y una dejó de operar durante 1975.

I  
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA EN 1974-1975  
Número y tipo de empresas

Área	CONGELADORAS		Otras Fábricas	Comerciantes de fresas frescas
	Funcionando	Sin funcionar		
Zamora	19 <sup>1</sup>	1	2 <sup>3</sup>	6 (3) <sup>2</sup>
Irapuato <sup>4</sup>	10	3	1	4

1 Se incluyen dos empresas ubicadas en Morelia y una en el Estado de Jalisco.

2 Ver el texto.

3 Se incluye una nueva empresa que probablemente se dedicará a producir mermelada y una vieja fábrica de mermelada.

4 Una cerca de Salamanca.

### *La participación del capital norteamericano*

El capital norteamericano entra a la industria por dos vías: en forma de inversión directa de capital fijo (ejemplos: participación en las acciones de grandes empresas, o en hipotecas) o como capital circulante. El tipo de propiedad está sujeto a mucha especulación. Quién es el propietario de una empresa y con cuánto participa, es un secreto comercial que se ha guardado más celosamente que el más grande secreto militar<sup>15</sup>. Además, la propiedad está sujeta a cambios relativamente frecuentes. Por ejemplo, después de 1971 y durante la crisis de la fresa en 1974-75, varias empresas cambiaron de mano como resultado de dificultades financieras, y algunas de ellas fueron rescatadas por los capitalistas de los EUA. Estos cambios de propiedad son igualmente difíciles de seguir.

<sup>15</sup> Una broma constante entre los habitantes de Zamora e Irapuato es que los industriales y comerciantes de la fresa son "muy herméticos". Incluso los bancos con los cuales tratan las fábricas no siempre saben a quiénes pertenecen éstas.

El capital norteamericano desempeñó el papel de pionero en la industria. En las primeras etapas de su crecimiento, los inversionistas y banqueros mexicanos tenían poco entusiasmo por una cosecha que prometía involucrarlos en riesgos relativamente grandes<sup>16</sup>. El capital mexicano ingresó de lleno sólo durante y después del periodo de auge que precedió a la crisis en 1971, pero esto de ninguna manera debilitó el predominio de los capitalistas de los EUA en la industria.

En la actualidad, de las 20 empresas de la región de Zamora dedicadas al negocio de congelación, 10 de ellas, casi sin duda, pertenecen por completo, o en parte, a inversionistas de los EUA, con o sin "prestanombres". La undécima fábrica, que es nueva, sin duda está casi respaldada por EUA. Además, hay tres establecimientos que parcial o totalmente pertenecen a un ciudadano mexicano (se dice que es dueño parcial de una fábrica en sociedad con más de 30 mexicanos siendo al mismo tiempo director administrativo) y que también maneja una empresa de corredores en EUA (*Río Sales*). Se puede suponer que al menos una parte, quizá importante, de sus recursos de capital son de origen norteamericano. En otras palabras: es un mexicano de nacimiento pero un extranjero en lo que respecta a las afiliaciones de sus negocios y a sus inclinaciones<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Este es un fenómeno interesante. Los capitalistas norteamericanos podrían alegar que son ellos los que tienen toda la agresividad y la iniciativa necesaria para empezar una industria que "ofrece grandes beneficios a las naciones subdesarrolladas" y que los empresarios locales carecen de esta cualidad y por lo tanto mantienen atrasado a su país. La realidad es más compleja. Si al principio realmente los hombres de negocios mexicanos fueron reacios, las condiciones caóticas de la industria justifican hoy plenamente su actitud cauta hacia una industria dominada completamente por inversionistas de EUA, sabiendo que tenían que someterse a los caprichos de éstos. Ahora participan en ella debido a la promesa de grandes ganancias una vez establecida la industria (desde luego, esta promesa no se mantiene siempre). Otra interpretación razonable es la de que los capitalistas de EUA no estimularon la entrada del capital mexicano a la industria porque deseaban empezar controlando ellos mismos toda la industria.

<sup>17</sup> Ya que, según se informa, este capitalista mexicano tiene frecuentemente dificultades financieras debido a sus prácticas audaces es posible que también este apoyado por otros capitalistas de EUA.



Cuatro fábricas son consideradas de propiedad completamente mexicana. Dos de ellas son de propiedad privada. Se informó que una de ellas, la congeladora privada más grande de Zamora (Frutas Refrigeradas), la financiaba un amplio grupo de inversionistas mexicanos (Inversiones Técnicas), pero recientemente la adquirió Guillermo Martínez Domínguez, ahora conectado con los intereses de Monterrey, y es posible que haya algún capital de EUA detrás de esta transacción<sup>18</sup>. La otra empresa privada mexicana pertenece a 16 productores accionistas. La mayor parte de estas acciones la poseen cuatro hermanos. Según los informes recogidos, varios son millonarios. Dos empresas más fueron financiadas por el gobierno mexicano (Banco Ejidal) y puede decirse que son de propiedad estatal, aunque en teoría pertenecen a los campesinos (ejidatarios). Una de esas fábricas es nueva. La otra es la congeladora más grande de toda la región de Zamora (Venustiano Carranza).

En el comercio de la fresa fresca, dos empresas están financiadas casi con seguridad y en su mayor parte por capital de EUA, y están íntimamente ligadas a dos congeladoras<sup>19</sup>.

Los informes procedentes de Irapuato revelan que la estructura de la propiedad es muy similar.

Entre las empresas capitalistas de EUA, que se dijo tenían colocadas inversiones en fábricas freseras, hay varias intermediarias y varias corporaciones norteamericanas —grandes y pequeñas— productoras de alimentos, tales como la *Ocean Garden*, la *Pet Co.* (*Pet Milk*), la *Imperial Frozen*

<sup>18</sup> G. Martínez Domínguez es un político muy conocido, financiero ahora, ex director general de la Nacional Financiera. Su hermano fue regente de la ciudad de México y ahora es un gran financiero en Monterrey, donde el capital de EUA es superabundante. Se rumorea que uno de los intermediarios más fuertes de EUA, Othal Brand, está realmente detrás del cambio de propiedad. El rumor podría ser verificado por el hecho de que el principal ex vendedor de O. Brand es ahora vendedor de frutas refrigeradas. Si esto es cierto, la empresa quedaría situada dentro de la primera categoría (dominada por el capital norteamericano) y en el imperio de Brand.

<sup>19</sup> Probablemente Estrella y Zamora.

## II ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA

Empresas con o sin capital de EUA en Zamora

(Alrededor de 1974 - 1975)

(Una aproximación)

### CONGELADORAS

<i>Casi seguramente con capital de EUA</i> (11)	<i>Muy probablemente con capital de EUA</i> (4)	<i>Propiedad de mexicanos</i> (4)	<i>Propiedad no especificada</i> (1)
Estrella	Haciendita <sup>3</sup>	Frutas Re-	
Azteca	El Duero	frigeradas <sup>5</sup>	
Morales	Río	Morelia	
Zamora	J.A. Valdés S.A. <sup>4</sup>	Anáhuac	
Intermex		V. Carranza	
Alim. Mundiales		(Ej.)	
América		Estancia	
Chapala		(Ej.)	
Alva			
Congel. y Empac.			
Nacional <sup>1</sup>			
Frexport <sup>2</sup>			
(Frutas Refrig.) <sup>5</sup>			

### COMERCIANTES DE FRESAS FRESCAS

(0)	(2)	(1)	(4)
	Los Reyes	Desarrolla-	— (Moreno
	(Moreno)	dora de	González <sup>6</sup> )
	Export. de	Export.	—Empac. y
	Frutas Veget.	Agrícolas	Export.
			S. A. <sup>7</sup>
			—Export.
			Agrícola
			S. A. <sup>8</sup>
			—Exagro <sup>8</sup>

1 En Morelia.

2 Fábrica nueva, probablemente para producir mermelada.

3 Ahora conocida como Productora, Importadora y Exportadora, S. A., pero rentada recientemente a Impulsora Agropecuaria de Zamora.

4 Localizada en Jalisco.

5 Ahora probablemente con capital de EUA. Ver texto.

6 Fuera del negocio desde 1975.

7 Ahora conocida como Impulsora Agropecuaria de Zamora.

8 Una sola empresa para todos los efectos prácticos.

NOTA: En el cuadro se dan los nombres con que se mencionan comúnmente estas fábricas, no el nombre completo de la empresa. No se incluye una pequeña fábrica que hace mermelada y es propiedad (o la maneja) de J. García León, ni la fábrica Olímpia, que dejó de funcionar hace muchos años.

*Foods*, *Del Mar* y *Ramsay Laboratories*; y recientemente, la *Bimbo*. Unos cuantos ejemplos: según las informaciones recogidas, *Griffin y Brand* invierten en fábricas de Irapuato y Zamora, tales como Estrella, Azteca, Haciendita, *Marbrand*; *Betters Foods Sales* en Alimentos Mundiales e Intermex; *Griffin y Holder* en Zamora; *Imperial Frozen Foods* en Intermex (junto con *Betters Foods Sales* y *Scolick*); *Ramsay* en Morales; *Pet Co. (Pet Milk)* en Congeladora y Empacadora Nacional. Pero esta información no es, repito, 100 por ciento segura ni completa.

Estos datos prueban de un modo convincente la supremacía de EUA, incluso del gran capital de EUA, en la industria de la fresa. Igual, si no considerablemente más importante, es la preponderancia del capital de EUA que llega cada año como capital circulante y sirve para mantener la marcha de la producción de fresas<sup>20</sup>, como también para financiar el manejo y la venta de fresas frescas y el funcionamiento de las congeladoras. Esta área de la actividad comercial y financiera está también rodeada de misterio. Además, no se facilitan datos sobre el crédito otorgado por las instituciones crediticias privadas mexicanas (los datos sobre el crédito para las fresas están disponibles sólo para las instituciones de crédito públicas). Pero algunos hechos resultan indudables. El capital para la producción, proceso y venta, llega de los EUA, no sólo para las fábricas en las que se ha invertido el capital fijo de EUA, sino también para otros establecimientos. La razón es obvia; todas las empresas tratan con los intermediarios (*brokers*) de EUA en lo que se refiere prácticamente a todas sus exportaciones, las que, en la mayoría de las empresas, representan toda o casi la totalidad de su producción y son, por lo tanto, total o parcialmente dependientes de ellos (los intermediarios)

<sup>20</sup> Una gran proporción de los productores mexicanos está contratada por las congeladoras para producir y enviar a ellas su cosecha a cambio de que éstas anticipen créditos para la producción. Algunos de los créditos proceden de los bancos mexicanos, pero están formalmente garantizados por las congeladoras.

respecto a los anticipos. *El capital de EUA está involucrado y está presente en todas las empresas, independientemente de la propiedad, también quizá en las fábricas ejidales pertenecientes al Estado, aunque éstas lo nieguen.* El otro hecho es que el capital circulante viene directamente desde, o a través de los *brokers*<sup>21</sup>. Se estima que la suma de tales fondos norteamericanos es, *anualmente*, cuando menos, el equivalente a la inversión no amortizada de capital fijo de EUA en la industria (fábrica y equipo) y muy probablemente es superior a ella<sup>22</sup>.

*"Brokers" norteamericanos - operaciones multinacionales*

El procesamiento y particularmente la venta de fresas frescas y congeladas están dominados por un puñado de intermediarios (*brokers*). Las empresas más importantes de EUA son<sup>23</sup> (no necesariamente en orden de importancia):

- Griffin and Brand\*
- Griffin and Holder\*
- American Foods Co.\*
- San Antonio Foreign Trading Co.
- Simpson Sales Agency\*
- Lamantia
- Lee Warner
- Betters Food Sales\*

<sup>21</sup> No hace mucho, en el otoño de 1974, la Federación Regional de Productores de Frutas y Vegetales se quejó de que "unas 15 compañías distribuidoras manejen gran parte de la producción de tomate, fresa, melón y otras hortalizas", y llamó a las instituciones mexicanas de crédito a tomar medidas más vigorosas "para frenar la dependencia económica que ejercen los créditos de Norteamérica". Boletín Bimestral, Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH), septiembre-octubre de 1974, p. 290.

<sup>22</sup> Anualmente se invierten, cuando menos, entre 50 y 100 millones de pesos provenientes de EUA sólo en la cosecha de Zamora, incluyendo créditos a los productores y adelantos a la industria. En este contexto, la Asociación de Importadores de Fresa de EUA (ver nota número 1) dijo en la mencionada reunión de Guanajuato de junio de 1975, que se invierten unos 10 millones de dólares en toda la producción mexicana, es decir, el equivalente a 125 millones de pesos.

<sup>23</sup> Las ocho empresas con un (\*) fueron las que firmaron las trece recomendaciones presentadas en la reunión de Guanajuato.

- US Strawberry Imports
- Mid Valley Frozen Foods\*
- Rio Sales
- Texas Fruit and Berry Co.\*
- Frozen Foods\*

Existe un comerciante importante (Scolik) cuyo nombre rara vez se menciona, pero que, según nuestros informes, maneja grandes cantidades de fresa, particularmente en los momentos en que el precio de ésta es bajo en México<sup>24</sup>.

Algunos intermediarios se especializan en fresas frescas (ejemplo: *American Foods Co.*); otros en fresas congeladas (ejemplo: *San Antonio Foreign Trading Co.*); y otros se especializan en ambos tipos (ejemplo: *Griffin and Brand*). La importancia relativa de estas empresas no es fácil de establecer y varía un poco de año en año, debido, en parte, a que la fresa es sólo uno de los muchos productos que manejan. Se nos informa que los ocho *brokers* que firmaron las 13 recomendaciones antes mencionadas, presentadas en la reunión de Guanajuato de junio de 1975, manejan el 90 por ciento del total de la fresa fresca que se exporta desde México.

La empresa que, según todas las indicaciones, domina la industria de la fresa mexicana, es *Griffin and Brand*, de McAllen, Texas<sup>25</sup>. Maneja grandes volúmenes de fresa —tanto fresca como congelada— y refuerza su participación de control en el mercado, mediante inversiones sustanciales de capital en las congeladoras y también en otras áreas de México. Othal Brand es, de acuerdo con todas las informaciones, la personalidad que controla, mediante la palabra y la acción y a través de sus prácticas astutas y temidas,

<sup>24</sup> Un experto dijo de él que es el "verdadero explotador" de los recursos mexicanos: invierte poco y obtiene grandes ganancias de la industria.

<sup>25</sup> También *International Frozen Foods Inc.*, por sus ventas.

el negocio de la fresa de Zamora e Irapuato<sup>26</sup>. En los EUA, cierta o equivocadamente, se considera que maneja el 60 por ciento del negocio de la fresa, hecho que asume aspectos más reales a la luz de informes que revelan que es socio, en los negocios, de Nelson Rockefeller, vicepresidente de EUA, cuyos intereses comerciales en la rama alimenticia son ampliamente conocidos. Othal Brand tiene ~~otros negocios~~, algunos de ellos íntimamente ligados a la ~~industria de la fresa~~, como la *Gulf Brand Chemical Corporation*. Esta última monopoliza en México la venta de un producto, usado para lavar la fresa fresca antes de exportarla, y es lógico suponer que el monopolio sobre un insumo tan importante, da a *Griffin and Brand* una gran ventaja sobre sus competidores. Se informa también que Brand está interesado en la empresa Refrigeración Industrial (en Mazatlán, Sinaloa). Además, Brand tiene una fuerte, y quizá dominante, participación en el negocio mexicano del melón, mejor dicho: en la industria del melón de Estados Unidos situada en México, y en el negocio de la cebolla en Texas. Por lo tanto, sus intereses empresariales están dispersos y divididos. Es casi seguro que Othal Brand tiene relaciones fraternales con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, como también con la *Food and Drug* (Alimentos y Drogas) Administración de Estados Unidos, la cual tiene grandes laboratorios cerca de las oficinas de *Griffin and Brand* (McAllen, Texas). Y además, es muy lógico suponer que esta empresa, al igual que otras, tiene vinculaciones muy estrechas y probablemente intereses financieros en industrias relacionadas con la fresa, tales como los viveros de fresa en Estados Unidos o en México, y en fábricas o frigoríficos en Estados Unidos. Finalmente, esta empresa tiene, como otras, relaciones muy estrechas con las grandes firmas de productos

<sup>26</sup> Los informes que circulan sobre su comportamiento en los negocios son verdaderamente extraordinarios. De acuerdo a uno de ellos, utilizó algunas maniobras astutas para, prácticamente, arruinar el negocio de uno de los más pequeños competidores en los EUA.



alimenticios en EUA y con los canales de comercialización en Europa adonde áquellas exportan fresas "mexicanas"<sup>27</sup>. Por eso, se considera que la *Griffin and Brand* está íntimamente ligada con la *Carnation*, empresa multinacional, gran compradora de fresa congelada, y que *Betters Food Sales* lo está con la igualmente poderosa compañía *Kraft*.

En resumen, la *Griffin and Brand*, probablemente al igual que otras empresas intermediarias (*brockers*), no limita sus actividades a las de simple intermediaria. Son verdaderas empresas multinacionales, inversionistas-capitalistas con múltiples y ramificados intereses en Estados Unidos, México, Europa y otros lugares, para quienes el negocio de la fresa es sólo uno de los muchos que manejan.

El poder económico y político de una empresa intermediaria (es decir, de un *broker*) en México no se refleja necesariamente en el volumen de las fresas frescas o congeladas que ella maneje, sino que es el resultado de un complejo conjunto de circunstancias. Una empresa puede manejar 20, 30 o 40 por ciento de las fresas. Pero lo que realmente cuenta no es sólo el volumen (aunque sea un factor importante), sino: a) si ha colocado inversiones de capital fijo en México, en la elaboración del producto o en otros procesos (lo cual refuerza su dominio sobre los competidores) y b) su relación con los negocios y el gobierno de Estados Unidos. De este modo, las empresas (o empresa) dominantes se convierten en "animales" económicos y políticos, capaces de influir o controlar, en México, todas las fases del proceso productivo, en el campo y en las fábricas, de delimitar áreas de influencia mediante acuerdos mutuos de "vivir y dejar vivir", de fijar comisiones y, por último —aunque no por eso menos importante—, de formular programas y planes agrícolas casi al margen de lo que los productores,

<sup>27</sup> La exportación "triangular" de la fresa mexicana (México-EUA-Europa, o México-EUA-Japón, etcétera) es una de las causas de los conflictos entre los intermediarios de EUA y los intereses de los hombres de negocios mexicanos (ver capítulo X).

*capitalistas y funcionarios del gobierno mexicano quieran decir al respecto; aunque no debe ignorarse el hecho de que los brokers necesitan, en algunos casos, afrontar los intereses mexicanos mediante concesiones reales o aparentes, y que les conviene reclutar a mexicanos —productores, capitalistas o funcionarios del gobierno— para convertirlos en aliados.*

*Las operaciones de los intermediarios ("brokers")*

Entremos ahora a un campo más delicado de la investigación. Si examinamos el volumen de las exportaciones de fresa fresca y congelada durante 1973/1974, basado en las que podrían llamarse estadísticas oficiales, de conformidad con que las empresas "mexicanas" de Zamora tengan o no inversiones de capital de Estados Unidos según lo informado (ver cuadro III), encontramos que en 1973/1974 las fábricas "casi seguramente con capital de Estados Unidos" manejaron aproximadamente el 55 por ciento de toda la fresa fresca y el 52 por ciento de toda la fresa congelada que se exportó o casi el 53 por ciento del total de las exportaciones; fábricas en las que "muy probablemente" hay capital de Estados Unidos, manejaron 6, 11 y 9 por ciento, respectivamente; y las fábricas de "propiedad de mexicanos", 23, 34 y 30 por ciento, respectivamente. Por lo tanto, entre el 52 y 62 por ciento de todas las exportaciones los manejan empresas en las que muy probablemente se ha invertido capital de Estados Unidos, con o sin "prestannombres". Debe notarse que una fuerte participación en las exportaciones de fábricas de "propiedad de mexicanos" puede atribuírsele a la empresa ejidal (del Estado), que realizó cerca del 14 por ciento de todas las exportaciones, (ver también el cuadro IV).

# ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA - III

Volumen exportado (aproximado) de fresas frescas y congeladas que se manejan en Zamora. Empresas fresas de acuerdo con la estructura del capital (1973-1974).

(Millones de libras)

Casi seguramente con capital de EUA				Muy probablemente con capital de EUA			Propiedad de mexicanos			Propiedad desconocida			Todas las plantas		
Empresa	Fresca	Congelada	Total	Empresa	Fresca	Congelada	Total	Empresa	Fresca	Congelada	Total	Empresa	Fresca	Congelada	Total
Intrella	4.4	6.0	10.4	Haciendita	0.1	1.5	1.6	Frut. Refr.	3.1	7.5	10.6	Marilia	-	2.6	2.6
Los Reyes	7.5	-	7.5	El Duero	2.6	6.4	9.0	A-Shuac	3.1	5.0	8.1	M. González	2.6	-	2.6
Ateca	-	4.3	4.3					V. Carranza	3.7	12.2	15.8	Agri. S.A.	1.9	-	1.9
Muclos	0.9	1.8	2.7					Estancia <sup>2</sup>				Exagro	1.1	-	1.1
Zamora	-	9.0	9.0									Emp. y Exp. S.A.	1.2	-	1.2
Exp. Fr. y Veg.	3.0	-	3.0												
Intermax	2.8	4.3	7.1												
Albund.	1.9	2.7	4.6												
America	1.4	2.6	4.1												
Chapala <sup>1</sup>	1.6	-	1.6												
Alva	-	2.1	2.1												
Comp. y Rep. Nacional	-	5.5	5.5												
TOTAL	23.8	38.3	62.1	TOTAL	2.7	.9	10.6	TOTAL	9.8	24.7	34.5	TOTAL	6.7	2.6	9.3
														42.9	73.5
															116.

- 1.- En 1972/74 no realizó trabajos de congelación.
- 2.- Durante ese período manejó las fresas frescas en colaboración con V. Carranza.
- 3.- Cifra indigna de confianza.

NOTA: Curo basado en Estructura de la Industria de la Fresa-II, con ligeras modificaciones para explicar las vinculaciones de los negocios. No se incluyeron las plantas sin cuotas de exportación. Se excluyeron también las plantas establecidas en 1974-75. Pequeñas discrepancias debido a que se redondearon los datos.

IV  
 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA  
 Resumen del Cuadro III — Exportaciones 1973-74  
 (Zamora)

Tipo de Empresa	Porcentaje de exportación		
	Fresca	Congelada	Total
Casi seguramente con capital de EUA.	55	52	53
Muy probablemente con capital de EUA.	6	11	9
Propiedad de mexicanos	23	34	30
Propiedad desconocida	16	3	8
T O T A L	100	100	100

Es más difícil juzgar la fuerza relativa de las empresas de intermediarios. Una de las razones es que los datos —como la mayoría de las estadísticas mexicanas sobre la industria de la fresa—no son de confiar; otra, que posiblemente haya muchos *cambalaches* entre las empresas en México y seguramente dentro de Estados Unidos<sup>28</sup>. Un ejemplo: ¿Quién sabe si *Griffin and Brand* termina por manejar la cosecha que maneja primero J. A. Valdés, el productor y elaborador mexicano de fresa con vinculaciones de negocios en Estados Unidos, mencionado anteriormente? Bien podría ser éste el caso, si tenemos en cuenta que un capitalista mexicano sólo puede actuar en Estados Unidos mediante el apoyo de los poderosos intermediarios de Estados Unidos. Finalmente, debido a la competencia, la posición relativa de varias empresas puede cambiar de año en año.

Durante el ciclo 1973/1974, de acuerdo con la mejor información disponible, las fresas frescas y congeladas se manejaron en Zamora en la forma en que lo muestra claramente el cuadro V, el cual relaciona a las diferentes congeladoras con los intermediarios que comerciaron su produc-

<sup>28</sup> En 1974/75 se informó que Brand vendió fresas congeladas a *Bettors Foods Sales*.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA - V.  
Exportaciones de fresas frescas y congeladas por plantas y  
los respectivos intermediarios, en Zamora. Una aproximación  
(1973-1974)  
(Millones de libras)

E M P R E S A	EXPORTACIONES			EMPRESAS INTERMEDIARIAS	
	Fresca	Congelada	Total	Fresca	Congelada
Estrella	4.4	6.0	10.4	Griffin and Brand	Griffin and Brand
Arteca	-	4.3	4.3	--	Griffin and Brand
Los Reyes	7.5	-	7.5	Griffin and Brand	--
Frutas Refrigeradas	3.1	7.5	10.6	Griffin and Brand	Ventas independien- tes via intermedia- rios locales.
Haciendita	.1	1.5	1.6	Griffin and Brand	Griffin and Brand
América	1.4	2.6	4.1	Griffin and Holder	Griffin and Holder
Chapala	1.8	-	1.8	Griffin and Holder	--
Zamora	-	9.0	9.0	Griffin and Holder	Frozen Foods Ramsay Lab. Inc.
Exp. Frut. y Veget.	3.0	-	3.0	Griffin and Holder	--
Agri SA	1.9	-	1.9	Griffin and Holder	--
Villamil Exagro	1.1	-	1.1	Griffin and Holder	--
V. Carranza	3.7	12.2	15.8	American Food	San Antonio Por. Trad. + Betters Food
Alimentos Mundiales	1.9	2.7	4.6	*	Betters Food
Intermax	2.8	4.3	7.1	*	Betters Food (50%) Imperial Frozen Foods (50%)
Alva	-	2.1	2.1	--	Concept Marketing <sup>1</sup>
Morelia	-	2.6	2.6	--	Valdés - Goldfarb
El Duero	2.6	6.4	9.0	Valdés	Valdés
Anahuac	3.1	5.0	8.1	Simpson Sales	S. Antonio Por. Trad. Betters Food
Morales	.9	1.8	2.7	*	*
Cong. y Empac. Nacional.	-	5.5	5.5	--	*
M. González	2.6	-	2.6	*	--
Empac. y Export. S.A.	1.2	-	1.2	*	--

\* No hay datos.

1. Notificada en bancarrota.

NOTA: Los datos relativos a los intermediarios están basados en la mejor información que pudo obtenerse y probablemente no son 100% exactos debido a la inclinación a ocultar el manejo de los negocios y a los cambios en las relaciones entre los intermediarios y las fábricas empacadoras.

ción. Esta información se resume en el cuadro VI<sup>29</sup>. Por lo tanto las empresas más poderosas en Zamora fueron *Griffin and Brand*, *Betters Foods*, *Griffin and Holders* y *J. A. Valdés*, éste último seguido por *San Antonio Foreign Trading Co.*

Durante el ciclo 1974/1975, las congeladoras o los comerciantes de fresa fresca manejaron sus productos a través de los intermediarios de Estados Unidos, como lo muestra claramente el cuadro VII. La información resumida respecto a la fuerza relativa de varios intermediarios norteamericanos,

<sup>29</sup> Cuando se recabó el dato de que una congeladora trató con dos intermediarios, suponemos que cada uno manejó el 50 por ciento de la producción.

## VI

## ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA

Fuerza relativa de los "brokers" en Zamora, 1973-74

Una aproximación (Resumen del Cuadro V)

<i>Empresa intermediaria ("brokers")</i>	<i>Porcentaje del volumen total manejado</i>
Intermediarios de EUA que manejan fresas frescas y congeladas	41.9
Griffin and Brand	23.0
Griffin and Holder	10.1
Valdés	8.8
Intermediarios de EUA que sólo manejan fresas congeladas	31.5
Betters Food	11.6
San Antonio Foreign Trading	7.4
Frozen Foods	3.9
Ramsay Laboratories	3.9
Otros (3)	4.7
Intermediarios de EUA que sólo manejan fresas frescas	5.9
American Foods	3.2
Simpson Sales	2.7
Fresas (frescas o congeladas) manejadas por intermediarios de EUA no identificados	14.3
Volumen manejado en forma independiente vía intermediarios locales	6.4
Volumen total manejado (en millones de libras)	116.6



ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA - VII  
Exportaciones de fresa fresca y congelada por plantas y los respectivos intermediarios en Zamora. Una aproximación (1974-1975).

(Millones de libras).

EMPRESA	EXPORTACIONES			EMPRESAS INTERMEDIARIAS	
	Fresca	Congelada	Total	Fresca	Congelada
Estrella	3.6	6.1	9.7	Griffin And Brand (58%) Otras empresas (42%)	Bettters Food Sales (100%)
Azteca	---	2.8	2.8	---	Griffin and Brand (100%)
Frutas Refrigeradas	1.7	2.2	3.9	Griffin and Brand (90%) Otras empresas (10%)	Intern. Freezers (34%) Otras empresas (66%)
Haciendita (Prod. y Exp. SA)	---	.6	.6	---	Imper. Frozen Foods (56%) Otras empresas (44%)
América	1.4	1.5	2.9	Simpson Sales (98%) Otras empresas (2%)	Varias Empresas (100%)
Chapala	1.8	4.4	6.2	Griffin and Holder (93%) Otras empresas (7%)	Northwest Cold Pack (8%) Otras empresas (92%)
Zamora	---	6.2	6.2	---	Frozen Foods (94%) Griffin and Holder (6%)
Exp. Frutas y Veget.	3.2	---	3.2	Griffin and Holder (100%)	---
Villamil	.8	---	.8	Griffin and Holder (88%) Otras empresas (12%)	---
Carranza (1.) y Estancia (2.)	4.2	12.8	17.1	American Foods (99%) Griffin and Holder (1%)	1. San Antonio Foreign Trading (82%) Otras empresas (18%) 2. Bettters Food (29%) San Antonio Foreign Trading (3%) Otras empresas (68%)
Alimentos Mundiales	1.1	2.1	3.2	Simpson Sales (99%) Otras empresas (1%)	Bettters Food (100%)
Intermex	2.6	4.1	6.7	Simpson Sales (99%) Otras empresas (1%)	Griffin and Brand (53%) Bettters Food (47%)
Morelia	---	.4	.4	---	Otras empresas (100%)
El Duero	1.8	4.0	5.8	American Foods (99%) Otras empresas (1%)	Otras empresas (100%)
Andahuac	3.3	4.6	7.9	Simpson sales (83%) Otras empresas (17%)	San Antonio Foreign Tra- ding (87%) Intern. Freezers (10%) Otras empresas (3%)
Morales (Valdés)	.9	2.1	3.0	American Foods (100%)	Otras empresas (100%)
Cong. y Empac. Nacional	---	2.2	2.2	---	Otras empresas (100%)
M. González	1.2	---	1.2	Griffin and Brand (100%)	---
Desarrolladora de Exp. Agríc.	1.3	---	1.3	American Foods (100%)	---
Impulsora Agrop. de Zamora	1.2	---	1.2	American Foods (1%) La Mantia (97%) Otras empresas (2%)	---

NOTA: Ver nota del cuadro V. "Otras empresas" quiere decir que no se indicó específicamente a la empresa intermediaria que manejó la producción.

se muestra en el cuadro VIII. Este refleja algunos cambios en la posición relativa de varios intermediarios, particularmente un fortalecimiento de la participación de *American Foods* en el mercado de la fresa fresca y una aparente reducción

## VIII

## ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA

Fuerza relativa de los intermediarios ("brokers")

Una aproximación. 1974-1975

(Resumen del Cuadro VII)

<i>Empresa intermediaria ("brokers")</i>	<i>Porcentaje del volumen de exportación manejado</i>		
	<i>Fresca</i>	<i>Congelada</i>	<i>Total</i>
<i>Intermediarios norteamericanos que manejan fresas frescas y congeladas</i>			
Griffin and Brand	16	9	11
Griffin and Holder	19	*	7
<i>Intermediarios norteamericanos que sólo manejan fresas congeladas</i>			
Betters Food	—	27b)	17
San Antonio Foreign Trading	—	16	10
Frozen Foods	—	10	7
International Freezers	—	1	*
Northwest Cold Pack	—	*	*
Imperial Frozen Foods	—	*	*
<i>Intermediarios norteamericanos que sólo manejan fresas frescas</i>			
American Foods	27	—	10
Simpson Sales	25	—	9
La Mantia	4	—	1
<i>Fresas (frescas o congeladas) manejadas por intermediarios norteamericanos no identificados</i>			
A través del Banco Ejidal a)	—	4	3
Otros intermediarios no identificados	9	31	23
Volumen total manejado en millones de libras	30.2	56.1	86.3

a) Ver el texto.

b) Esto incluye 6.1 millones de lbs. vendidas por Estrella (Brand) a *Betters Food Sales*. Esto representa cerca del 40 por ciento de las exportaciones manejadas por *Betters Food Sales*. Ver texto.

\* Menos del 1 por ciento.

del papel de *Griffin and Brand*. (La *American Foods* manejó casi toda la venta de fresa fresca de la fábrica ejidal V. Carranza, la congeladora más grande de la región).

Las cifras deben considerarse con precaución. El de 1974/1975 fue un ciclo de crisis, y no es ilógico suponer que algunos de los intermediarios fueron cautelosos debido a un descenso del mercado en Estados Unidos. Por lo tanto, las cifras de los cuadros VII y VIII y de las gráficas anexas podrían no reflejar la verdadera importancia de varios distribuidores capitalistas durante el ciclo. Tomemos por ejemplo la siguiente transacción. Estrella, que pertenece a Othal Brand, de *Griffin and Brand*, según los informes disponibles, vendió su producción de fresa congelada a *Betters Food Sales*, la cual se convirtió en empresa exportadora intermediaria de esta producción. Si añadimos la parte comerciada por *Betters Food Sales* al volumen manejado primero por *Griffin and Brand* (aunque no exportado directamente por ellos) obtendríamos la siguiente distribución aproximada (en porcentaje):

**PORCENTAJE DEL VOLUMEN MANEJADO EN ZAMORA POR BRAND Y BETTERS FOOD SALES, ANTES Y DESPUÉS DE LA VENTA DE 6.1 MILLONES DE LIBRAS DE FRESAS CONGELADAS HECHAS POR ESTRELLA A BETTERS FOOD SALES**

Empresas interme- diarias (brokers)	Antes de la venta(a)			Después de la venta		
	Fresca	Congelada	Total	Fresca	Congelada	Total
Estrella-Griffin and Brand	16	9	11	16	20	18
Betters Food Sales	—	27	17	—	16	10

(a) Según se muestra en los cuadros VII, VIII y en las gráficas.

En otras palabras: la participación de Brand en el volumen total manejado en Zamora se elevaría del 11 al 18 por ciento y *Betters Food Sales* descendería del 17 al 10 por ciento. La participación de Brand en el manejo del volumen total correspondiente a México (aunque no de exportación directa) mostrada en las gráficas I y V, también se elevaría a aproximadamente 20 por ciento. Por otro lado, un gran volumen fue manejado por intermediarios "no identificados" (26 por ciento). No sólo es verosímil, sino probable, que

ese volumen lo manejaran realmente algunos de los intermediarios más importantes, elevándose su participación real en el mercado, más allá de las estadísticas que aparecen en los cuadros y las gráficas<sup>30</sup>.

En el volumen manejado por intermediarios "no identificados", está incluida una parte de la producción de fresas congeladas de las fábricas ejidales (del Estado) V. Carranza y Estancia, los cuales evidentemente vendieron a través del banco oficial (Banco Agrario de Michoacán, S.A.), haciendo sus arreglos directamente con intermediarios norteamericanos de Estados Unidos.

En Irapuato, por otra parte, las exportaciones durante el ciclo 1974-75, fueron manejadas en la forma que se ilustra en el cuadro IX. La información está resumida en el cuadro X. Por lo tanto, en Irapuato, los intermediarios más poderosos fueron *Griffin and Brand*, *Bentley and Bentley*, *American Foods*, *Texas Fruit and Berry*, *Mid Valley* y *Bettors Food*, seguidos muy de cerca por la *San Antonio Foreign Trading Co.*

Las gráficas demuestran, mejor que las palabras, la manera en que los intermediarios de Estados Unidos se dividen sus pasteles de fresa a niveles regional y nacional. Debe notarse nuevamente que las gráficas se refieren a la crisis cíclica de 1974-75. Pero la continuidad del control de la industria mexicana, desde Estados Unidos, en los años buenos o malos, por un puñado de grandes intermediarios-capitalistas está fuera de duda. Si, como es probable, *Griffin and Brand* adquirió el control de la fábrica de propiedad privada más importante (Frutas Refrigeradas), y si la posición competitiva de *American Foods* sufrió durante la crisis, como resultado de una serie de maniobras a las que me referiré posteriormente<sup>31</sup> la participación en el mercado de *Griffin and Brand* se acrecentará enormemente.

<sup>30</sup> En otras palabras, es incuestionable la capacidad de los grandes intermediarios para manejar una parte de la producción que se puede adquirir indirectamente; por ejemplo, comprándoles a otros intermediarios.

<sup>31</sup> Ver capítulo IX.

IX  
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA

Exportaciones de fresa fresca y congelada por empresa y los respectivos  
intermediarios en Irapuato. Una aproximación.  
(1974-1975)

(Millones de libras)

E M P R E S A	EXPORTACIONES			EMPRESA INTERMEDIARIA	
	Fresca	Congelada (a)	Total	Fresca	Congelada
Purísima del Jardín	6.8	7.0	13.8	American Foods	Texas Fruit and Berry
Desarrollo de Exp. Agric.	1.4	—	1.4	American Foods	—
Marbrand	2.0	7.8	9.8	Griffin and Brand	Griffin and Brand
Niño	—	8.3	8.3	—	Bentley and Bentley (b)
Santa Clara	—	5.9	5.9	—	Mid-Valley
San Francisquito	—	4.7	4.7	—	Bettors Food Sales
Cristalita	—	4.4	4.4	—	Harmes and Graw (L.A.) (o Griffin Mfg.) (b)
Del Valle	—	4.3	4.3	—	San Antonio For. Trad. Co.
Del Centro Empac. y Exp., S. A.	1.3	1.7	3.0	La Mantia	Ray Mac
Ramírez Romero	.3	—	.3	Fortteto Pepino	—
OMNI	.3	—	.3	Thompson	—

(a) Basado en la cuota de exportación. La exportación real pudo haber sido ligeramente diferente.

(b) En 1973-74 vía Brand (?)

NOTA: Los datos de este cuadro están basados en la mejor información que se pudo obtener y probablemente no son cien por ciento exactos, debido a la inclinación a ocultar el manejo de los negocios y a los cambios en las relaciones entre intermediarios y las fábricas emparadoras.

## X

## ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE LA FRESA

Fuerza relativa de los intermediarios en Irapuato.

Una aproximación. 1974-1975

(Resumen del cuadro IX)

<i>Empresa intermediaria (brokers)</i>	<i>Porcentaje del volumen total manejado</i>
<i>Intermediarios norteamericanos que manejan fresas frescas y congeladas</i>	17.4
Griffin and Brand	17.4
✓ <i>Intermediarios norteamericanos que manejan sólo fresas congeladas</i>	64.0
Bentley	14.8
Texas Fruit and Berry	12.5
Mid-Valley	10.5
Betters Food	8.4
Harms and Graw (o Griffin Manuf.)	7.8
San Antonio Foreign Trading	7.7
La Mantia	2.3
<i>Intermediarios norteamericanos que manejan sólo fresas frescas</i>	14.6
American Food	14.6
<i>Otros intermediarios norteamericanos</i>	4.0
Volumen total manejado en millones de libras	56.2

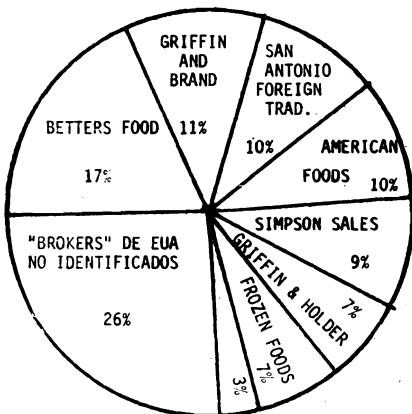
# REPARTICIÓN DEL PASTEL DE FRESA MEXICANO

1974-1975 (UNA APROXIMACION)

## I. PARTICIPACIÓN DE LOS "BROKERS" EN MEXICO - PANORAMA GENERAL.

HARMS AND GRAW (GRIFFIN MFG.?)  
LA MANTIA, INTERNAT. FREEZER  
NORTH WEST COLD PACK  
IMPERIAL FROZEN FOODS

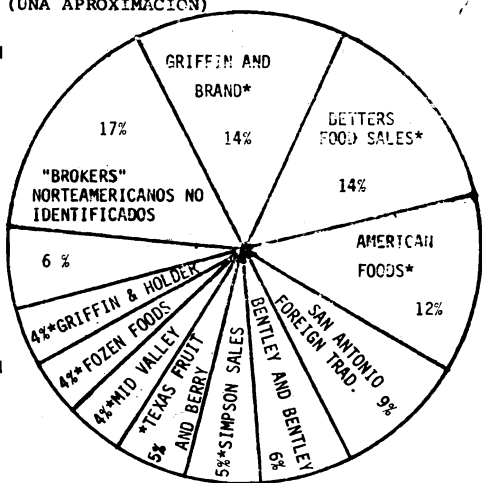
## II. PARTICIPACIÓN DE LOS "BROKERS" EN ZAMORA.



LA MANTIA  
INTERNATIONAL FREEZER  
NORTH WEST COLD PACK  
IMPERIAL FROZEN FOODS

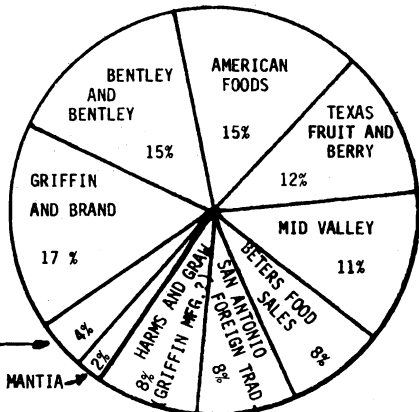
"BROKERS" DE EUA NO IDENTIFICADOS

LA MANTIA



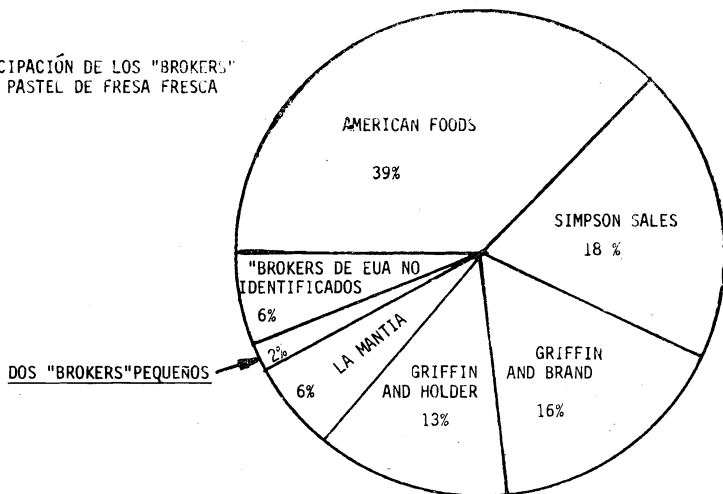
\* "BROKERS" QUE FIRMARON LAS RECOMENDACIONES PRESENTADAS EN GUANAJUATO EN 1975

## III. PARTICIPACION DE LOS "BROKERS" EN IRAPUATO

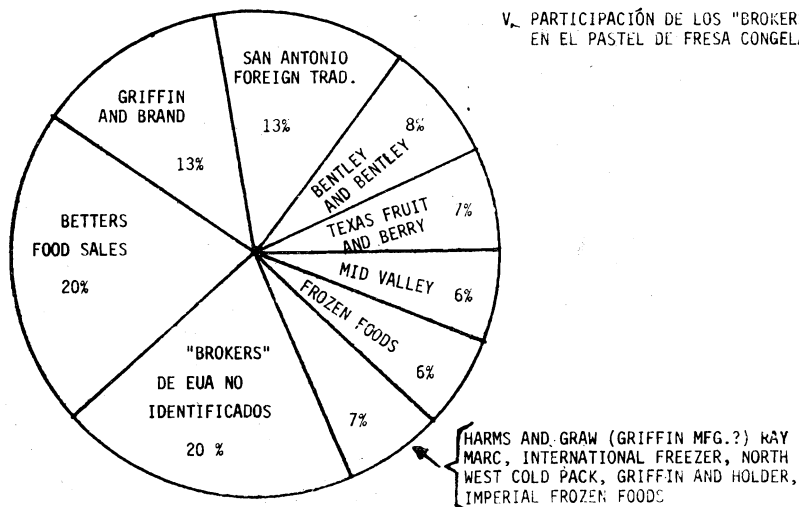


REPARTICIÓN DEL PASTEL DE FRESA MEXICANO.  
1974-1975 (UNA APROXIMACION)

IV, PARTICIPACIÓN DE LOS "BROKERS"  
EN EL PASTEL DE FRESA FRESCA



V. PARTICIPACIÓN DE LOS "BROKERS"  
EN EL PASTEL DE FRESA CONGELADA





*Los intermediarios entre ellos mismos. El capital  
y los bancos mexicanos*

Hay unos cuantos fenómenos más, que deben ser mencionados.

La estructura de la industria de la fresa es fluida. Las repetidas crisis producen cambios en la estructura de la propiedad de la industria y en la posición competitiva de varios intermediarios. Los cambios en la estructura de la propiedad son normales en el margen de la industria: incluyen a las empresas más pequeñas y más débiles y aquellas que se manejan muy deficientemente. Pero no siempre. Existe el caso de Frutas Refrigeradas, la congeladora más grande de propiedad privada en Zamora, llamada desde el principio un "elefante blanco" debido a su obvio exceso de capacidad. Durante años soportó una administración inepta y fue vendida en 1975, como dijimos antes, a un hombre que no tiene idea de lo que es el negocio de la fresa. En general, las empresas más fuertes, con importante participación del capital de Estados Unidos o ligadas a los intermediarios de dicho país, han resistido crisis y competencia, y en realidad están consolidando su posición durante la crisis y prosperan durante los años de intercrisis.

Hay luchas competitivas entre las empresas intermediarias (*brokers*), puesto que cada una de ellas pretende incrementar su participación, es decir, su control sobre el mercado. Entre los *brokers* grandes no hay luchas de "vida y muerte", sino maniobras para mantenerse más o menos alineados. Se puede especular sobre si se realizó o no, recientemente, una de estas maniobras con la *American Foods*, luego de que esta firma logró ocupar el primer lugar mediante el manejo de toda la fresa fresca de la fábrica ejidal V. Carranza, la empresa más grande de Zamora. La crisis de la fresa de 1974-75, que tomó proporciones extraordinarias y sobre la cual informaremos con algún detalle, permitió entre otras cosas, intentar que se redujera la participación de la *American Foods*, ya que la administración de la fábrica

ejidal, decidió ulteriormente utilizar más de un intermediario para manejar su producción de fresa fresca en el futuro. Otro resultado de estas maniobras, es la formación, en 1975, de la Asociación Norteamericana de Importadores de Fresa (ver nota 1), que se considera como un arreglo entre capitalistas-importadores-intermediarios de Estados Unidos para ponerse de acuerdo en lo que se refiere a las áreas de influencia y las cuotas del mercado.

La transferencia de capital norteamericano obligó al capital "puramente mexicano" a mezclarse en la industria de la fresa. Grandes capitalistas, productores de fresa, y otros inversionistas, han establecido nuevas congeladoras o comprado algunas de las ya establecidas; los bancos mexicanos ahora prestan dinero para la construcción, compra u operación de fábricas, y para la producción. Es bien sabido que el capital de Estados Unidos, invertido en los países del Tercer Mundo, es capaz de aprovechar recursos de capital doméstico. El capital de Estados Unidos podría, incluso, tender a retirarse parcialmente de la industria de la fresa e invitar al capital mexicano a participar cada vez más<sup>32</sup>, dejando libre al capital de Estados Unidos para que se le invierta en otros sectores, pero sin debilitar la dependencia de la industria "mexicana" de la fresa respecto de Estados Unidos. La dependencia puede, incluso incrementarse, porque no es sólo una función de las inversiones de capital. Es el resultado de cuatro factores:

<sup>32</sup> En México, se informa que las corporaciones multinacionales de EUA han podido aprovechar recursos domésticos que representan 65-85 por ciento de la inversión total en firmas donde está invertido el capital norteamericano. Estimo que en la industria de la fresa la proporción es entre 40-60 por ciento con respecto a las inversiones de capital fijo. Lo notable es que los bancos y capitalistas mexicanos continúan derramando capital en una industria tan sujeta a fluctuaciones extraordinarias. Evidentemente, la sed de ganancia de los inversionistas mexicanos hace que les sea difícil apartarse de este negocio. Una vez que los inversionistas mexicanos han empezado, el proceso genera su propio dinamismo, y sólo una ruptura completa con el pasado puede detenerlo.

- a) La transferencia de capital de Estados Unidos;
- b) La transferencia de tecnología de Estados Unidos;
- c) El control por los capitalistas e intermediarios de Estados Unidos de los canales e instituciones del mercado, y el conocimiento de las condiciones del mismo;
- d) Las relaciones de negocios y personales, establecidas en el mercado de la fresa por los capitalistas e intermediarios de Estados Unidos durante muchos años de transacciones, lo que constituye en sí, un verdadero monopolio.

Cualquiera de estos factores es suficiente para asegurar que las empresas y comerciantes mexicanos no puedan actuar de un modo autónomo y estén completamente ligados a las actividades y decisiones de los capitalistas-intermediarios de Estados Unidos, incluso si disminuye la proporción de capital de Estados Unidos en la industria. Por ejemplo, las relaciones de negocios establecidas por los *brokers* norteamericanos, dentro de Estados Unidos están tan herméticamente entrelazadas, que forman un obstáculo insuperable para los hombres de negocios mexicanos. Un experto dijo que les *sería imposible a los mexicanos vender fresas en escala significativa dentro de Estados Unidos, aunque fuera sólo por la barrera del idioma y la falta de confianza de los negociantes norteamericanos hacia los mexicanos. Lo mismo ocurre con las relaciones de negocios entre Estados Unidos y Europa, lo cual dificulta que los exportadores mexicanos exporten directamente de México a Europa.*

Otro aspecto interesante es el lugar de la banca mexicana en el financiamiento anual de las operaciones de la industria de la fresa. Desafortunadamente, no están disponibles los datos sobre el crédito que la banca privada de México otorga a productores o a fábricas. La banca privada extiende algún crédito a ambos, y en el caso de créditos a los productores, frecuentemente exige una garantía formal de las fábricas. La actitud de los bancos mexicanos es, evidentemente, de

gran cautela, y se estima que el grueso de los fondos para cubrir los gastos del cultivo y la cosecha y para las operaciones corrientes de las fábricas, provienen de Estados Unidos. En contraste, las fábricas ejidales (del Estado) y sus productores-ejidatarios son ampliamente financiados por la banca pública<sup>33</sup>.

Dentro de este contexto, es preciso tener presente que los préstamos otorgados a los productores de fresa son un mecanismo directivo para vincular a los productores y su producción con las fábricas. Por lo tanto, los intermediarios de Estados Unidos tienen un incentivo muy poderoso para controlar los desembolsos de crédito en varias actividades relacionadas con el negocio de la fresa. Esto es parte del *agrobusiness*. No obstante, los capitalistas-intermediarios de Estados Unidos hacen uso del crédito privado mexicano para cubrir parte de sus operaciones corrientes. Pero en general, esto a menudo hace que el papel de los bancos quede reducido considerablemente al de simples expectadores. Los bancos mexicanos tienden a ser como las estaciones del ferrocarril, por donde pasa el dinero de Estados Unidos casi sin dejar rastro. Algunos de los grandes intermediarios tienen, o tuvieron, cuentas en los bancos mexicanos, pero en éstos sólo dejaron saldos muy pequeños. Sin embargo, manejaron simultáneamente mediante sus cuentas, grandes cantidades de dinero en cheques de depósito y retiro. Esto ocasiona grandes costos de operación y representa para los bancos, "negocios" riesgosos y potencialmente desfavorables<sup>34</sup>. Por consiguiente, debe suponerse que las ganancias de los bancos mexicanos, obtenidas mediante las transacciones de fresa, son relativamente

<sup>33</sup> Sólo recientemente, la Asociación Nacional de Productores de Frutas y Vegetales declaró que "la banca oficial y privada de México, a la fecha, se ha abstenido de conceder crédito a los productores de hortalizas del país, porque las instituciones bancarias de EUA lo han venido haciendo por medio de sus distribuidores comerciales", *Boletín Bimestral, Unión Nacional de Productores de Hortalizas*, septiembre-octubre de 1964, p. 290.

<sup>34</sup> En un caso, al menos, un banco se negó a continuar tratando sobre estas bases con uno de los grandes *brokers*.

insignificantes en comparación con las ganancias alcanzadas por los bancos e intermediarios de Estados Unidos a través de sus actividades crediticias.

### *Exceso de capacidad y desperdicio*

Nada caracteriza y perpetúa mejor las condiciones caóticas de la industria de la fresa como el exceso de capacidad de las instalaciones. En un informe publicado en 1969 por el Banco Nacional Agropecuario, se señaló el exceso de capacidad de las seis fábricas entonces existentes en Zamora<sup>35</sup>. Este informe se publicó en el momento en que la industria de Zamora comenzaba a expandirse como la "fiebre del oro", en parte por la esperanza del incremento de las exportaciones a Estados Unidos. En 1974, el número de fábricas se duplicó en más del doble<sup>36</sup>. Para darse una idea del crecimiento irracional de la industria en Zamora, habría que comparar el número de empresas con el área bajo cultivo y la producción. Dado que el número de fábricas se elevó a más del doble y que la capacidad de todas las empresas —varias de las cuales soportaron una expansión— creció aún más, el

<sup>35</sup> Lic. Manuel Salas Villagómez, *La fresa y el desarrollo agrícola de la zona de Zamora*. El autor afirmó: "la evolución de las plantas procesadoras... corresponde a un desarrollo anárquico y desarticulado, que a veces no permite a los empresarios obtener elementales economías de escala, advirtiéndose, también, que en ocasiones se registran fuertes desequilibrios entre las capacidades de procesamiento y de conservación de los productos (p. 54)... En términos globales, la capacidad de conservación de estas plantas (en 1967) sextuplica a su capacidad de procesamiento total (p. 55)... En abril de 1964, o sea cuando todavía no se instalaba la planta grande, el Departamento de Agricultura del gobierno de Estados Unidos calculaba aproximadamente, que la capacidad de procesamiento de fresa en Irapuato y Zamora excedía en 100 millones de libras a su producción agrícola. Si tal estimación fuera correcta, ya se supondrá que en 1968 el excedente se habría incrementado sensiblemente..." (p. 57).

<sup>36</sup> Antes del gran crecimiento de las fábricas, una parte del volumen incrementado en Zamora se desvió hacia las fábricas de Irapuato. Tales desviaciones todavía ocurren. Otras desviaciones se deben a la acción de los llamados "piratas". Ver más adelante.

*volumen de producción por fábrica realmente decreció, y las cifras apoyan la hipótesis de un incremento gradual del exceso de capacidad*<sup>37</sup>.

Esta conclusión se basa en la suposición de que el área bajo cultivo no excede a la superficie planeada bajo el sistema de control de la producción (cuota) que se inauguró después de la primera crisis de la fresa en 1971. Si en realidad el promedio de producción por fábrica no hubiera decrecido, se habrían necesitado en 1974, por ejemplo, 3,855 hectáreas de fresa, con un rendimiento promedio de 20 toneladas por hectárea, para obtener la producción promedio por fábrica de 4,058 toneladas, tal como en 1970. En otras palabras: los productores hubieran tenido que plantar 555 hectáreas adicionales a la cuota de 3,300 hectáreas. Si el rendimiento hubiera sido menos a 20 toneladas por hectárea, digamos 15 toneladas como en 1970, los productores hubieran tenido que plantar 5,140 hectáreas en Zamora para dar a las 19 fábricas de ese lugar una producción promedio igual a la de 1970 (4,058 toneladas) o 1,840 hectáreas adicionales a la cuota<sup>38</sup>. *La implicación de estas consideraciones es que la gran capacidad de las fábricas es una amenaza intrínseca para cualquier sistema efectivo de cuotas. Ello explica en gran medida por qué —como señalo más adelante— los propietarios de las fábricas (y muchos productores auspiciados por ellos, particularmente los grandes productores) son hostiles a cualquier realización efectiva de un sistema de control de la producción, el cual, no obstante, según la lógica de ellos, es esencial para la creación de “condiciones orde-*

<sup>37</sup> Desde luego este exceso de capacidad tiene otro ángulo: los distribuidores comerciales e inversionistas de EUA están interesados en la capacidad de las plantas desde el punto de vista de sus exportaciones, no de lo que se produce. Visto desde este ángulo, las cosas empeoran, ya que esto implica que los inversionistas y distribuidores comerciales de EUA pueden hacer caso omiso de lo que producen los agricultores. Desde luego, desde el punto de vista de México, lo que cuenta es la relación entre la producción y la capacidad de la planta.

<sup>38</sup> Sobre el exceso de producción, ver también el capítulo VI.

**ZAMORA: NUMERO DE FABRICAS, HECTAREAS  
BAJO CULTIVO Y PRODUCCION DE FRESAS**

<i>Año</i>	<i>Plantas</i>	<i>Ha.</i>	<i>Producción (tons.)</i>	<i>Rendimiento (tons.)</i>	<i>Producción promedio por fábrica (tons.)</i>
1968	8	*	*	*	*
1970	12 (est.)	3,256	48,700	15	4,058
1973	17	3,500	66,500	19	3,912
1974	19	3,300	65,910	20	3,469
1975	19	2,700	54,000(a)	20(a)	2,842 (a)

\* No hay datos.

(a) Estimado sobre la base de los rendimientos de 1974 de 20 toneladas por hectárea.

FUENTE: Datos elaborados por la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, sobre la base de datos suministrados por la SAG y la CONAFRE.

*nadas del mercado*". Lo mismo es cierto respecto al descenso en los rendimientos, lo que se observa en toda la región de Zamora. El crecimiento caótico, como hongos, de la industria —del que son responsables principales los capitalistas-intermediarios de Estados Unidos— prácticamente impide la posibilidad de regular las exportaciones de fresa en una forma ordenada.

La tendencia hacia un incremento del exceso de capacidad en las fábricas es plausible y puede explicarse, en parte, por el hecho de que los servicios se construyeron sobre la base de que se esperaba un firme aumento de la demanda norteamericana para la fresa producida en México (no un aumento de la demanda interna de México, donde el promedio del poder de compra no creció). Esta expectativa parece estar justificada en términos de la creciente tendencia de las exportaciones de fresa congelada durante el periodo 1966-74, como lo indican las estadísticas sobre importaciones de Estados Unidos (basada en fuentes norteamericanas), aunque es difícil pasar por alto las grandes fluctuaciones entre 1970 y 1974, lo cual, retrospectivamente, habría exigido mayor cautela a los industriales. La expectativa no parece justificarse en términos de la exportación de fresa fresca, la que dio el

impetu original al cultivo de ésta en México, ya que las importaciones de Estados Unidos de fresa fresca realmente bajaron desde 1969<sup>39</sup>. (El cambio hacia las fresas congeladas es patente).

#### IMPORTACIONES DE FRESA DE EUA DESDE MEXICO

(En millones de libras)

Año	Frescas	Congeladas	Total
1966	11.7	82.8	94.5
1967	20.5	72.9	93.4
1968	26.3	68.2	94.5
1969	44.2	88.0	132.2
1970	49.0	101.5	150.5
1971	49.2	83.2	132.4
1972	42.1	81.2	123.3
1973	37.6	106.7	144.3
1974	43.1	109.4	152.5
1975*	32.0	90.0	122.0

\* Estimado. Ver también el apéndice I.

FUENTE: *USDA Foreign Agricultural Service*, Washington, D. C.

NOTA: Las importaciones de EUA sólo para el consumo (basados en estadísticas suministradas por las aduanas de EUA). No están incluidos los envíos situados en almacenaje de depósito o las remisiones destinadas posteriormente a Canadá.

Pero las esperanzas de grandes exportaciones a los Estados Unidos no son la única razón, ni probablemente la más importante. Un motivo superior es la esperanza de grandes ganancias, aunque no se incrementaran las exportaciones. A pesar del exceso de capacidad existente, las congeladoras marchan bien financieramente, ya que algunas empresas según nuestros informes, han *amortizado su inversión de capital en sólo un año*. Cuando los inversionistas son al mismo tiempo intermediarios que se fijan sus comisiones por el manejo de

<sup>39</sup> La producción de la fresa de EUA y su relación con la producción de México es compleja. Los productores de EUA han reaccionado a la "competencia mexicana" incrementando la producción. Por tanto, las posibilidades de incrementar las exportaciones desde México a tono con la demanda incrementada de EUA no son tan brillantes como lo anticipan los productores "mexicanos".



la fresa<sup>40</sup>, como es el caso de los capitalistas-intermediarios de Estados Unidos, las ganancias llegan a ser muy considerables. Esto no significa que las expectativas de grandes ganancias siempre se realicen. Tanto los industriales como los intermediarios pueden perder, y han perdido, dinero durante las crisis de la fresa, aunque, como explicaré más adelante, son capaces de minimizar sus propias pérdidas o maximizar sus ganancias descargando el peso de una crisis sobre los productores mexicanos. En este contexto, tiene gracia que la expectativa de "dinero en grande" haya atraído a toda clase de aventureros, gente de "dudosa honestidad" y manipuladores que abandonaron el campo cuando las cosas se pusieron difíciles. Hace sólo un par de años, un joven empresario dejó la región de Zamora con una deuda a sus productores de cerca de un millón de pesos. Fue a Estados Unidos, afirmó, "en busca de dinero", pero nunca se le volvió a ver.

En conclusión, el exceso de capacidad preocupa poco a los industriales y mucho menos a los intermediarios-industriales de Estados Unidos, aunque ello explica, parcialmente, los constantes intentos de éstos por eliminar la competencia. Realmente el exceso de capacidad desempeña un papel provechoso. Permite a los industriales hacer caso omiso de las cuotas de producción para exportar un volumen mayor que el planeado cuando las condiciones del mercado mejoran en Estados Unidos. (Los industriales violan constantemente el sistema de cuotas de producción y les disgusta cuando el gobierno mexicano se "entromete" en el negocio de la fresa). El exceso de capacidad es un recurso competitivo, primero, con respecto a los empacadores y cultivadores de fresa de Estados Unidos, particularmente de California, y segundo, internamente, ya que permite a las plantas, con gran exceso de capacidad, atraer y manejar grandes volúmenes de fresa a expensas de las fábricas más pequeñas.

<sup>40</sup> Las comisiones de los intermediarios son una forma de traspaso de recursos de capital de México a los EUA.

¿En qué consiste el exceso de capacidad?<sup>41</sup> Las instalaciones industriales están completamente equipadas para una cosecha de fresa, la cual dura aproximadamente, seis meses. Esto significa que las fábricas dejan de trabajar cerca de medio año. En efecto, no operan al tope de su capacidad ni se aproximan a él, excepto durante una parte de la temporada de cosecha, quizá a lo más, durante un periodo de 3-4 meses. Por tanto, la inversión es una inversión muerta cada año, por lo menos durante seis meses<sup>42</sup>. El hecho de que haya capital que pueda colocarse en una empresa que opera sólo parte del año y aún así pueda amortizarse en muy poco tiempo, indica las grandes ganancias de tal inversión. *En México, donde los recursos de capital son escasos y el desempleo excesivo, cualquier inversión en congeladoras de fresas resulta —por decir lo menos— extraordinariamente disparatada y ruinosa.* Desde el punto de vista del público, prácticamente no tiene ningún sentido. Por razones naturales es imposible cambiar el patrón de plantación de fresas y de su cosecha (excepto de un modo muy modesto mediante la plantación de diferentes variedades), para evitar un periodo de *pik* muy violento; un periodo de *pik* que condicione, hasta cierto grado, el tamaño y la capacidad de las instalaciones de las fábricas. A nadie se le podría ocurrir criticar este aspecto del proceso de las inversiones. Pero desde el punto de vista del público, habría sido mejor, y en realidad necesario, utilizar los recursos de capital (extranjero o doméstico) de modo que se pudiera usar todo (o casi todo) el año por medio de la diversificación del uso de la tierra

<sup>41</sup> Según el informe de M. Salas Villagómez (Banco Nacional Agropecuario) de 1969 (ver nota 35), el exceso de capacidad consiste en la diferencia entre la capacidad de almacenaje o producción y la capacidad para procesar (congelar). Esto puede ser cierto. Aquí tomamos un enfoque más general.

<sup>42</sup> Durante la cosecha de fresas  *frescas*, que se realiza durante los primeros meses de cada ciclo, la operación de las congeladoras se limita, principalmente, a refrigerar la fruta antes de embarcarla, aunque el excedente de la cosecha que no pueda venderse debe congelarse.

y de las operaciones de las fábricas. La diversificación de las operaciones de las fábricas requerirían de algún capital adicional, pero ésto sería insignificante en relación con los resultados obtenibles.

Es característico del proceso de expansión capitalista el hecho de que en Zamora, luego de haber existido la industria durante más de diez años, sólo una empresa —“el elefante blanco”, Frutas Refrigeradas— haya comenzado a congelar verduras durante la estación muerta de la fresa. Pero ésta es una operación muy modesta<sup>43</sup>. Todos los industriales y otros hombres de negocios, ligados a la industria, están conscientes de estas inversiones de capital semimuerto y lo mencionan continuamente, pero sus pláticas son pura retórica. Ni siquiera las fábricas construidas recientemente han sido planeadas con miras a la diversificación.

La diversificación de la industria, que la habilitaría para operar durante todo o prácticamente todo el año, exigiría cambios considerables en el patrón de uso de la tierra, de acuerdo con planes regionales elaborados por, o en cooperación con los gobiernos estatal o federal. Deberían haberse elaborado antes de la construcción de las instalaciones o durante la edificación de las mismas. En realidad, sólo sucedió lo contrario. El cultivo de la fresa y las instalaciones indispensables se iniciaron por obra de inversionistas privados, sin tener en cuenta para nada el interés público, obedeciendo sólo a las exigencias de ganancia y a los intereses privados. El proceso lógico habría sido planificar el establecimiento de las instalaciones con base en una variedad de frutas y verduras que se cultivarían localmente y se procesarían durante el año, para prevenir el desperdicio de los recursos

<sup>43</sup> Parece algo absurdo que esta empresa particular traiga verduras para congelarlas, desde una distancia de 100-200 kilómetros, a fin de mantener al “elefante” en acción, en una escala muy modesta, por más de seis meses. La planta ejidal V. Carranza fue ampliada recientemente para incluir la producción de mermelada, y la administración se ufana de esto como si fuera diversificación. Es diversificación sólo en un sentido muy limitado.

públicos y privados. Pero esta lógica no forma parte de una economía rural capitalista. Dadas las grandes ganancias, no hay incentivo económico alguno para que los capitalistas privados utilicen sus capitales para el provecho público. El capital fresa no está interesado en la diversificación de la agricultura.

Concluyo que desde el punto de vista del uso de los recursos agrícolas y de la utilización de otros recursos mexicanos, la industria de la fresa representa una solución que es cualquier cosa menos ideal. Los capitalistas de Estados Unidos podría argüir: "Si no hubieramos venido y colocado nuestro conocimiento superior y nuestra experiencia al servicio de los mexicanos, su agricultura en Zamora e Irapuato estaría aún atrasada". Esto es, desde luego, una tontería. *La mejor alternativa para el uso de los recursos a un nivel relativamente bajo de tecnología y de intensidad de capital, no es la orientación sin freno hacia una ganancia privada masiva, tipo "fiebre del oro", hacia el desperdicio, o hacia el uso socialmente ineficiente de los recursos, estimulado por el deseo de transferir ganancias hacia Estados Unidos. Juzgándolo exclusivamente desde el punto de vista del uso de los recursos mexicanos, los capitalistas de Estados Unidos les están dando a los mexicanos una excelente lección de cómo desperdiciar los recursos mexicanos en beneficio de los inversionistas de Estados Unidos. México bien podría estar mucho mejor sin las fresas, que sólo disfrutan los consumidores de Estados Unidos*<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> Muchos economistas (y yo pertenezco a ellos) han defendido durante mucho tiempo el uso más intensivo de la tierra en los países subdesarrollados, la cual, como todos saben, se utiliza extensivamente en un grado significativo. Pero si la tierra se usa intensivamente, como en el caso de la fresa, bajo la dominación extranjera, y las ganancias van a dar a la tierra de los inversionistas extranjeros. Las agriculturas de los países del Tercer Mundo estarán todavía peor que antes.

V. EL IMPERIALISMO DE LA TECNOLOGIA  
EXTRANJERA DE LA FRESA;  
UNOS CUANTOS DIAS  
EN LA VIDA DE FULANITO,  
PRODUCTOR DE FRESA EN MEXICO

Es casi divertido ver hasta qué grado la tecnología de Estados Unidos —y un poco la alemana, inglesa, japonesa u holandesa— dominan la industria de la fresa norteamericana localizada en México. No muchos mexicanos están concientes del hecho de que es poco lo mexicano, aparte del agua, la tierra y el trabajo, que está mezclado en el sector agrícola productor de fresa. Imagine el lector, que sigue a Fulanito; un productor de fresa de Zamora, durante la temporada de cultivo y de cosecha.

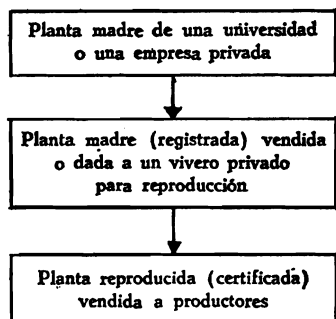
A las siete de una agradable mañana, Fulanito sube a su camioneta *pick-up Ford* (o a su tractor *Massey-Ferguson*) para visitar sus campos de fresa. Inspecciona las plantas de fresa. No es feliz. En su lenguaje simple y natural, narra su historia.

*Todas las plantas de fresa vienen originalmente de Estados Unidos.* Este es un proceso curioso. Después de prácticamente 15 años de crecimiento comercial de la fresa, México no tiene aún su propia fuente de plantas de fresa de alta calidad, cultivadas en viveros mexicanos y basadas en variedades que la investigación y la práctica mexicana hayan señalado como mejor adaptadas a las condiciones mexicanas. Y, dice Fulanito, por lo visto, nunca las tendrá. Sólo se cultivan en México las variedades preferidas por los distribuidores comerciales de Estados Unidos, las variedades Fresno y Tioga. *Estados Unidos determina cuál fresa debe cultivarse en México.* Fulanito dice que según sus investigaciones, esas dos variedades que vienen de Estados Unidos no son necesariamente las mejor adaptadas a la región de

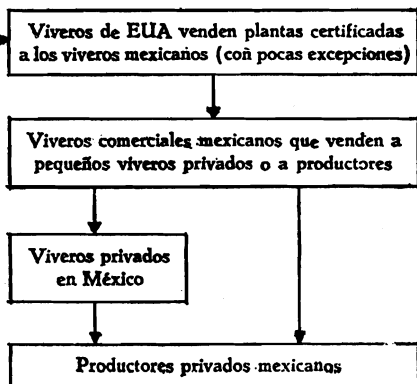
4

Zamora<sup>45</sup>. Las plantas vienen de los viveros de Estados Unidos donde crecen *bajo las condiciones de Estados Unidos*<sup>46</sup>. Para demostrar lo anterior, Fulanito toma una estaca y dibuja en la arena el siguiente cuadro:

#### PRODUCTORES DE FRESA DE EUA



#### PRODUCTORES DE FRESA MEXICANOS



Lo que Fulanito está tratando de decir es que, con excepción de unos cuantos productores ricos que tienen contactos directos en Estados Unidos, y que viajan una o muchas veces a Estados Unidos para asegurarse ellos mismos buenas plantas debido a que tienen capacidad financiera para hacerlo, los productores mexicanos dependen totalmente de los sur-

<sup>45</sup> Las fresas son susceptibles a los menores cambios ecológicos, por lo tanto, deben estar adaptadas a cada región donde se les cultiva.

<sup>46</sup> Uno de los funcionarios de la CONAFRUT (Comisión Nacional de la Fruta) que ahora maneja el programa mexicano de fresas dijo: "La verdad es que yo no sé si las variedades utilizadas son las mejores, pero puedo decir con seguridad que son las variedades que tienen la demanda más grande del mercado de EUA". El Presidente de la Asociación de Industriales declaró: "Estamos muy interesados en conseguir las plantas en EUA".

tidos de "segunda mano" procedentes de Estados Unidos. Están en condiciones inferiores a las de los agricultores de Estados Unidos por dos razones: a) los viveros de Estados Unidos dan primacía en sus ventas de variedades certificadas a productores norteamericanos, y no a los agricultores mexicanos. Se ha divulgado ampliamente, y probablemente con razón, la queja de que México recibe lo que sobra después de haber sido satisfecha la demanda de los agricultores de Estados Unidos<sup>47</sup>; b) las plantas que reciben la mayoría de los agricultores mexicanos tienen, por lo menos, una generación más, y, por lo tanto, producen menos y son más susceptibles a las enfermedades.

La mente de Fulanito es inquisitiva. Está decidido a investigar más a fondo la situación. Con respecto a la investigación en México, encontró que no sólo no hay apoyo ni interés en la investigación local de parte de los cultivadores de fresa y de los industriales más importantes, que actúan todos servilmente frente a los *brokers* y dueños de viveros de Estados Unidos, y que están interesados únicamente en vender y hacer dinero con la importación de plantas, sino que, como resultado de todo esto, no es posible tampoco desarrollar en México investigación alguna. Es frecuente encontrar obstáculos a la investigación local independiente, aparte de que el gobierno de México ha sido incapaz, hasta ahora, de suministrar fondos y personal suficiente para ello. Ya sea

<sup>47</sup> Este es un punto interesante. Fulanito podría exagerar un poco, pero la sustancia de su queja parece ser cierta. Algunos de los grandes intermediarios contratan ellos mismos la compra de plantas en EUA (por ejemplo, la empresa *Griffin and Holder* tiene relaciones de negocios muy estrechas con los viveros Max Koppes, de Watsonville, California), y pasan las plantas a sus productores preferidos, la mayoría de los cuales son los más grandes productores de fresas en México. La situación llega a ser más compleja cuando los inversionistas-intermediarios norteamericanos tienen también un interés financiero en los viveros comerciales mexicanos. Es importante relacionar este tema con algunas de las recomendaciones presentadas por los intermediarios de EUA en junio de 1975 en la reunión de Guanajuato, lo cual explico más adelante (capítulo IX).

También es interesante anotar que un vivero es un excelente negocio y da grandes ganancias.

por coincidencia o intencionalmente, se ha probado lo difícil o imposible que es importar variedades extranjeras para la investigación, debido a la actitud de los responsables, en México, de la Dirección de Sanidad Vegetal, una dependencia gubernamental. (No se sabe de tales dificultades cuando las plantas son importadas de Estados Unidos hacia México para la producción). Aunque la necesidad de investigar se mencione constantemente, no ha sido más que pura retórica y Fulanito sospecha que *los intereses de la fresa de Estados Unidos se oponen directa e indirectamente a que México desarrolle sus propias variedades*<sup>48</sup>.

En el mejor de los casos, la investigación es sólo incipiente y nunca podrá salir de dicha etapa. En vista de la importancia que tiene para México la exportación de fresa, parece ridículo, dice Fulanito, que haya en México sólo un científico, que trabaja en Chapingo, la Escuela de Agricultura (hoy Universidad Agrícola), en la investigación de encumbrados problemas genéticos de largo alcance. Es un graduado en la Universidad de California y está prácticamente desconectado de las actividades industriales y comerciales mexicanas. El único agrónomo que realiza investigación directa sobre la producción comercial de fresa, trabaja en Zamora, con fondos y personal inadecuado. Está dedicado ahora al estudio del mejoramiento de la producción de plantas. No se ha graduado en ninguna universidad de Estados Unidos. Los productores, intermediarios e industriales, ignoran su trabajo.

De acuerdo con Fulanito, la situación es realmente más seria. El crecimiento caótico de la industria en Zamora tiene lugar sin ningún conocimiento preciso de la tierra, el agua y las condiciones del clima. Esto resulta incongruente en el caso de una planta sensitiva como la fresa. La producción sólo

<sup>48</sup> En la reunión de Guanajuato de junio de 1975, en la que se discutió el tema de la investigación, el único centro que realiza investigaciones sobre la producción comercial de la fresa, el Centro de Investigaciones Agrícolas del Bajío, no fue invitado.



comenzó y siguió su curso alocado. En esto, Fulanito no quiso ir tan lejos, como un experto de Estados Unidos que vino a Zamora y dijo: "¿Cómo pueden cultivar fresas aquí?" ¡A pesar de todo, las están cultivando realmente! Pero en lo referente a todas las fases importantes del cultivo aquí no se ha realizado todavía ningún tipo de investigación.

"Vea aquí", dice, "considere la inundación de los campos antes de plantar, una práctica que pudo haber sido heredada de los indios que vivían aquí antes que yo. Antes de plantar las fresas, los campos son cercados y el agua de riego los inunda varios centímetros de alto. El agua se queda ahí varias semanas. Aquí todos hacen eso, excepto los que no consiguen agua o se rezagan en la preparación de la tierra. Todos piensan que esto acaba con las enfermedades y las malas hierbas. Pero nadie realmente está seguro si es bueno o malo para la cosecha. He hablado con algunos especialistas y parece que ellos piensan que esto es bueno para matar las malas hierbas, pero que también ayuda a infestar el suelo. Usted sabe, los suelos aquí están muy infestados. Si el agua de riego corre de un campo infestado a otro, infestará a éste también. Nadie fumiga, como en los Estados Unidos, debido a que es muy costoso"<sup>49</sup>.

Fulanito aún no ha terminado. Habla de los viveros comerciales que son, en parte, propiedad de los inversionistas de Estados Unidos (probablemente de algunos *brokers*)<sup>50</sup>.

<sup>49</sup> Las plantas de fresa son muy propensas a enfermarse. La fumigación podría evitar muchos problemas, pero cuesta 25,000 pesos por hectárea. Desde que el cultivo de la fresa entró en competencia con el mercado de EUA, debido a los bajos costos de producción, nadie parece realmente interesado en la fumigación. La divisa es: "sacar de México, el máximo, al mínimo costo". Con respecto a la inundación ("estancamiento"), Zamora parece ser la única región en el mundo donde esta práctica se emplea, excepto, desde luego, en el caso del cultivo del arroz. A juicio de los expertos, el agua de riego deposita valiosos nutrientes en el suelo, pero también fomenta el crecimiento de muchas enfermedades y es malo para la estructura del suelo.

<sup>50</sup> La mayoría de los viveros en México los plantan las congeladoras. Hay dos viveros comerciales; éstos son manejados por capitalistas de EUA y México.

Carecen de cuidado para suministrar plantas limpias —lo que contribuye todavía más a la infestación del suelo—, no hay supervisión y control por parte de las dependencias gubernamentales, las cuales tienen poco personal, inexperto y apático, así como también subordinado a los grandes productores, intermediarios e industriales. Lo que quiso decir, desde luego, era que la dominación de la tecnología de Estados Unidos hacia difícil, si no prácticamente imposible, no sólo el desarrollo independiente de la investigación, sino también la asistencia técnica, y que los productores están completamente en manos de los propietarios de las fábricas y de los intermediarios, cuyas preocupaciones sobre tales materias son eternamente platónicas. La mayor parte de la "asistencia técnica" procede de los agentes de ventas de las empresas químicas multinacionales (insecticidas y pesticidas), que están empeñados mucho más en vender sus productos que en ayudar a los productores. He aquí, dice Fulanito, un ejemplo de la manera en que la tecnología extranjera impide directamente el proceso independiente de los mexicanos.

Fulanito levanta su estaca y regresa a su *Ford* (o *Massey-Ferguson*) diciendo entre dientes que ahora tiene que ir a comprar algunos insecticidas y pesticidas.

"Tenemos aquí una gran colección de éstos. Usamos productos de todas las grandes empresas multinacionales<sup>51</sup>; *Shell, Co., Ciba Geigy, Roman and Haas, Bayer, Diamond Chemicals, Brand Chemicals* (de Othal Brand). No hay una gran empresa extranjera dedicada a la producción de insumos químicos para la agricultura que no tenga una agencia de ventas en Zamora. Tomemos las máquinas rociadoras. Bastantes de éstas vienen de *Alemania, Holanda o Japón* y, desde luego, de *Estados Unidos*.

<sup>51</sup> Obsérvese el uso de Fulanito del concepto de la "empresa multinacional". En el campo, los temas de las multinacionales, la dependencia, etcétera, son ampliamente discutidos. Esta gente que está en el negocio vive día a día la dependencia. Y naturalmente habla sobre ella.

"Entre paréntesis —pregunta— ¿Está usted interesado en ver algunas de las fábricas?"

Desde luego, fuimos juntos. Ya en la fábrica, Fulanito comentó: prácticamente toda la maquinaria se importa o se produce en México bajo licencia. Encontrará las marcas industriales de varios tipos de maquinaria. Y a continuación hizo una lista parcial de éstas:

### *MOTORES*

General Electric

Cutler and Hammer

Bissec Superclean Varidrive of Wisconsin

Tateisi

Deko

Duty Master

### *COMPRESORAS*

MYCOM (Mayekawa Mfg. Co., Osaka).

Jacuzzi Universal, S.A.

Frick

### *BOMBAS*

Jacuzzi

### *EQUIPO ELECTRICO (incluyendo generadores)*

General Electric

Cutler and Hammer

Westinghouse

Caterpillar

Cherry Burrell

Weksler

Recold

Siemens

Mercoid

Duty Master

Reliance Electric

Pacific Pumpig

### REFRIGERACION

Instant Quick Freeze (IQF)

Frick

General Electric

Carrier Transicold

Perkins

### LIMPIADOR DE VAPOR

Clayton

### OTROS EQUIPOS

Lee Metal Products

Toledo (básculas)

Prácticamente el único equipo mexicano de las fábricas son las mesas sobre las cuales las mujeres manejan las fresas para procesarlas y, por general, son diseñadas en Estados Unidos.

Los envases utilizados generalmente se hacen en el exterior o se producen bajo licencia, o de acuerdo con especificaciones extranjeras (*Pure-Pak, Sefton, Ex-Cell-O*). En resumen, dice Fulanito, las fábricas están todas prácticamente equipadas por Estados Unidos.

Meses después, cuando los campos habían sido tratados abundantemente con insecticidas y pesticidas extranjeros, encontramos nuevamente a Fulanito durante la cosecha. Está en el campo con un representante de una firma de los *brokers* que controla la calidad y la cantidad de la fruta, el empaque y la limpieza, la refrigeración y el transporte. Los intermediarios de Estados Unidos deciden qué cantidad de fresa enviar y cuándo enviarla y, de manera implícita, cuándo comenzar las operaciones de congelación. La decisión al respecto se toma en Estados Unidos, de acuerdo a las condiciones del mercado de dicho país. Si las fresas están congeladas, los intermediarios dan "asistencia técnica" a las fábricas sobre calidad, empaque y otros procesos. Las ventas las hacen los *brokers* de Estados Unidos, incluso antes de que llegue la fresa a la frontera de México y Estados Unidos.

En este punto dejamos a Fulanito. Lo que en realidad ha demostrado es que todas las fases de la industria de la fresa en México dependen de la tecnología de Estados Unidos, usando el concepto en su sentido más amplio: a) en la producción a nivel de unidad agrícola; b) en el procesamiento; c) en empaque, transporte y sistema de almacenaje; d) en la distribución a los mayoristas y minoristas, y a quienes conservan la fruta en plantas refrigeradoras. Poca gente en México, a excepción de quienes están directamente ligadas al negocio, está conciente de la dominación, casi total, del *know-how* extranjero sobre los recursos mexicanos y el uso de éstos.



## VI. EL CAOS ORGANIZADO Y SIN PLANIFICACION, Y SUS VICTIMAS

### *México y la competencia de Estados Unidos*

La industria de la fresa en México sufre constantes sacudidas provenientes de repetidos terremotos económicos e institucionales. Las verdaderas víctimas son los campesinos y los jornaleros.

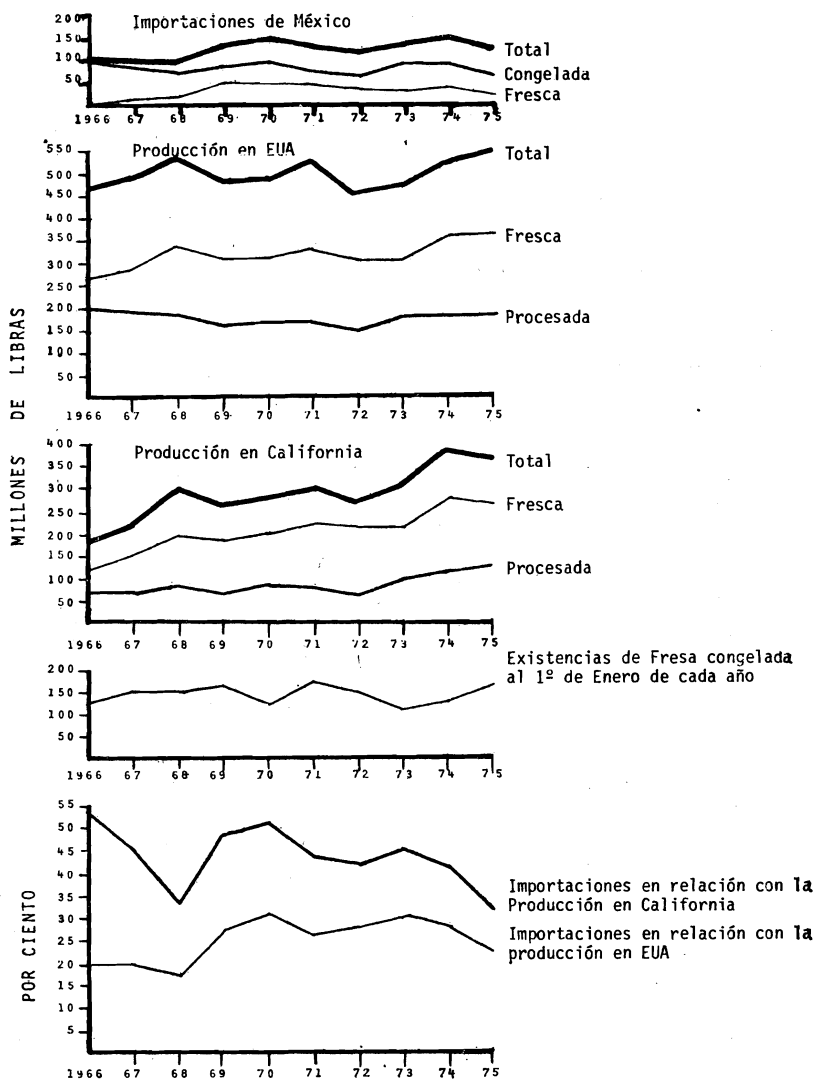
Las sacudidas más severas se registraron en 1970-71, y nuevamente en 1974-75. Hablando en sentido figurado, fueron de 6 y 9 grados, respectivamente, en la escala de Richter. Durante los años intermedios, la industria continuó estremeciéndose. Económicamente hablando, el temblor consiste en la aguda baja del precio de la fresa, y en la reducción del número de hectáreas cultivadas y de las exportaciones, y destrucción parcial de la fruta "para mantener los precios". Institucionalmente, la industria se bambolea por los conflictos reales y potenciales a todos los niveles.

El panorama económico del negocio de la fresa en México merece un análisis detallado y serio. Aquí haremos una simple descripción. En la gráfica de la página siguiente<sup>52</sup> he dibujado un número de líneas que representan las tendencias de las exportaciones mexicanas, la producción o consumo de fresa fresca y congelada en Estados Unidos y en California (el competidor que "inspira temor" a México), y las existencias de fresas congeladas con fecha primero de enero de cada año. Destacan unas cuantas tendencias interesantes:

- a) México ha exportado casi dos veces y media más fresa congelada que fresca durante un periodo de 8-9 años (1966-1974), mientras que California produjo casi tres veces y Estados Unidos cerca de dos veces más fruta fresca que procesada. Por lo tanto, mientras que la fresa fresca mexicana se exporta anualmente para llenar una *laguna* temporal

<sup>52</sup> Ver también el cuadro I del apéndice.

IMPORTACIONES DE FRESAS MEXICANAS Y PRODUCCION, UTILIZACION  
Y EXISTENCIAS DE FRESAS EN LOS ESTADOS UNIDOS O CALIFORNIA\*



\* Ver el cuadro I del apéndice



en Estados Unidos, la fresa congelada responde más a la demanda de Estados Unidos. La "cola congelada" aparece para menear al "perro fresco"

- b) Las exportaciones de México se elevan aproximadamente a tono con la producción de Estados Unidos y, particularmente, de California, pero no a la misma velocidad. Como consecuencia, las importaciones mexicanas bajas en relación a la producción de Estados Unidos o California durante periodos de ascenso en la producción de dichos lugares. En comparación con la producción de California, las importaciones mexicanas mostraron una tendencia decreciente desde 1970. Esto refleja la creciente y dura competencia a la que México se enfrenta en el mercado de Estados Unidos.
- c) La elevación de la producción en Estados Unidos y México condujo esporádicamente al aumento de *stocks* de reserva de fresas congeladas. Esto tiene una influencia depresiva en los precios, particularmente en México, como lo señalaré más adelante, no sólo para la fresa congelada sino, incluso, para la fresa fresca, hasta que las existencias vuelven a la normalidad.
- d) Las más grandes crisis de la fresa en 1970-71 y 1974-75, que se reflejaron de un modo agudo en el descenso de las importaciones de Estados Unidos, ocurrieron precisamente cuando el aumento de la producción y de las exportaciones mexicanas coincidieron con el aumento de la producción en Estados Unidos y California y de las existencias en Estados Unidos de fresa congelada. Obviamente, durante estos periodos los abastecimientos se incrementaron más rápido que las exigencias del mercado. En este contexto, es notable que un descenso de las exportaciones mexicanas parece anteceder a una caída de la producción en California o Estados Unidos. De

este modo, cuando el mercado está saturado, es la industria mexicana la que sufre el primero y más fuerte embate de las dificultades del mercado.

- e) Es notable la capacidad, a largo plazo, de la industria californiana de la fresa para elevar su producción y competir con más posibilidades de éxito con México. Si comparamos los datos de 1970 y 1974, por ejemplo, California aumentó el total de su producción en 32 por ciento, México en casi cero<sup>53</sup>. El logro de los californianos se debe principalmente a un rápido aumento en el rendimiento (más que a un aumento en el área de cultivo)<sup>54</sup>. En el cuadro siguiente se comparan los rendimientos mexicanos y californianos.

COMPARACION ENTRE LOS RENDIMIENTOS EN  
MEXICO Y CALIFORNIA  
(En miles de libras por hectárea)

Año	México	Michoacán	Zamora	Guanajuato	California*
1966	32.5		17.3(?)		51.3
1967	30.8		20.8		58.7
1968	32.5		13.5		75.8
1969	31.7		28.0		72.0
1970	32.2	30.0	28.0	34.8	76.5
1971	31.8	29.0	37.6	34.8	82.1
1972	40.2	46.0		38.0	82.1
1973	36.6	38.0		38.0	88.9
1974	32.0**	23.0		32.0	96.7
1975					85.5

\* Libras/acre multiplicadas por 2.5 menos 10 por ciento.

\*\* Estimado.

FUENTES: México: SAG-Michoacán y Guanajuato: SAG y CONA FRE, elaborado por la UNPH (Unión Nacional de Productores de Hortalizas).

Zamora: ATEC, S. A., Consultores. *Estudio socioeconómico del proyecto de rehabilitación del Distrito de Riego Núm. 61 de Zamora*, enero de 1974, volumen I. Estos datos sobre rendimientos no son de confianza. Ver cuadro pág. 53.

<sup>53</sup> La producción de México se refleja aquí, en sus exportaciones, de un modo aproximado.

<sup>54</sup> Ver apéndice, cuadro III.

El rendimiento mexicano más alto (Michoacán en 1972) es significativamente más bajo que el rendimiento obtenido en California en 1966. Desde entonces, *los rendimientos de California* se han incrementado firmemente y *fueron 88 por ciento más altos en 1974 que en 1966*. A ese paso se necesitarán sólo unos cuantos años, para que California consiga el doble de su rendimiento. En conjunto, en México estadísticamente los incrementos han sido considerablemente más modestos (1966-72 por ejemplo = más 25 por ciento) y la variación de un año a otro es fuerte<sup>55</sup>. Un experto predijo que si la producción no se incrementa fuertemente en las áreas de producción comercial de México (Zamora e Irapuato), los bajos costos de producción pronto serían neutralizados por la eficiencia de la industria californiana. Esta parece ser una amenaza real a toda la industria de la fresa en México<sup>56</sup>. Las estadísticas, respecto a México, que muestran un modesto incremento en los rendimientos, no son muy de confiar. Debe recordarse que los rendimientos en algunas de las áreas más antiguas de cultivo comercial en México, realmente no se incrementaron en absoluto. En el Valle de Zamora, debido

<sup>55</sup> Esta conclusión está basada en estadísticas suministradas por la SAG. Debe observarse que *las variaciones en el total de la producción parecen estar relacionadas más con la expansión y contracción de las áreas bajo cultivo que con las variaciones en los rendimientos*. Este es un fenómeno típico de las agriculturas subdesarrolladas y afecta también a las plantaciones y cultivos comerciales. Ver en el texto lo relativo a la investigación, asistencia técnica y prácticas de cultivo. *Las variaciones en el rendimiento se deben más a las condiciones climáticas que a los mejoramientos de las variedades de fresa (no hay ninguno) o de las prácticas del cultivo o de la cosecha.*

<sup>56</sup> Los cultivadores de fresa de EUA ahora están buscando variedades que les permitan vender la cosecha con más anticipación. Si consiguen este propósito, la ventaja de temporada de México se pondría en peligro, sobre todo debido a que en México no hay investigación para compensar tal desarrollo, a menos que las nuevas variedades de EUA también pudieran importarse a México. Sin embargo, esto podría llegar a ser más difícil y caro, por la sencilla razón de que las nuevas variedades deben ser *patentadas* (hasta ahora las variedades de fresa no han sido patentadas) lo cual implicaría que los productores mexicanos tendrían que pagar regalías, otro nuevo acontecimiento potencialmente adverso a los intereses de la fresa mexicana.

a serias contaminaciones del suelo, los rendimientos probablemente tienden, ahora, a declinar. Sólo se compensan por el cultivo de fresas en áreas cercanas que no son afectadas por hongos y otros males<sup>57</sup>. En general, esto implica estancamiento y crecimiento muy lento del rendimiento<sup>58</sup>.

### *Saqueo de los recursos de México*

El funcionamiento de la industria de la fresa en México promueve cuestiones interesantes respecto a la naturaleza de las empresas capitalistas rurales y sus operaciones en las agriculturas del Tercer Mundo, cuando estas empresas están dominadas por el capital y la tecnología extranjeros, como es el caso nuestro. En primer lugar, la expresión: California

<sup>57</sup> Un industrial y productor mexicano, J. A. Valdés, quien fue mencionado antes, dijo que era "obligatorio" para el cultivo desalojar el Valle de Zamora. Nuevas migraciones, que serían iguales a las que ocurrieron en la década de 1960 de Irapuato a Zamora, están ya en formación, por ejemplo, en Los Reyes, a 60 kilómetros de Zamora, aproximadamente. Si el cultivo de la fresa fuera trasladado al vecino Estado de Jalisco —y Valdés parece desear abrir la brecha de tal movimiento— es probable que origine rivalidades políticas entre los Estados de Michoacán y Jalisco. Michoacán tiene un respetable ingreso fiscal de la producción y venta de la cosecha. (Las cuotas de producción y elaboración son ahora distribuidas entre los dos Estados, Michoacán y Guanajuato). Los agricultores locales, además, se opondrían al movimiento. En consecuencia, la nueva migración estaría limitada a las comunidades cercanas dentro de Michoacán, a no ser que las nuevas fábricas fueran establecidas en Jalisco, tendría que ser encabezada por uno de los grandes "brokers" capitalistas; pero ellos no desearían trasladar sus inversiones actuales, a menos que el cambio sea financieramente redituable. Semejante cambio, sin embargo, no es inconcebible. Si ello ocurriera, significaría que Zamora produciría a una escala reducida y que algunas de las plantas gradualmente quedarían fuera del negocio y se convertirían totalmente en capital muerto, como sucedió en Irapuato.

<sup>58</sup> La explicación popular de la primera migración de la industria a Zamora se apoya en el argumento de la contaminación del suelo de Irapuato. Esta no parece ser una explicación suficiente. La infestación del suelo, según se informa, es ahora un problema mucho más serio en Zamora. Mi interpretación es que Zamora ofrece mejor tierra y más barata, y mucha agua de riego para ampliar la producción, en vista de que otras empresas agrícolas de carácter comercial que operan en escala, dedicadas a la producción de otros cultivos de alto rendimiento en el área de Irapuato, ya habían acaparado la tierra. La migración a Zamora coincide con una aguda expansión del total del área bajo cultivo de la fresa.

es un serio competidor de México en el mercado de Estados Unidos —o viceversa—, puede, obviamente, no tomarse literal ni seriamente. *Somos testigos no de una competencia entre países, sino entre grupos rivales de capitalistas de Estados Unidos que luchan por el mercado de Estados Unidos en diferente suelos*<sup>59</sup>. El destino de la industria de la fresa de México es completamente dependiente del resultado de esta lucha competitiva en Estados Unidos. Hasta ahora la travesía ha sido relativamente buena para los capitalistas de Estados Unidos y sus aliados mexicanos que manejan la industria norteamericana de la fresa en México. Pero ¿lo será en el futuro? Una industria agrícola dominada por el capital y la tecnología de Estados Unidos, indudablemente está caracterizada, desde el punto de vista de México, por la incertidumbre y la inestabilidad real o potencial, sobre la que México tiene muy poco control, si es que existe alguno.

En segundo lugar, los capitalistas de Estados Unidos que actúan en México pueden competir en el mercado de Estados Unidos mientras los costos de producción, proceso y transporte se mantengan bajos en México. ¿Cómo pueden mantenerse bajos? Esto nos lleva de nuevo al problema general del uso de la tierra y las prácticas de administración rural. Antes he mencionado tales fenómenos como: a) prácticas de cultivo caóticas e irracionales, que no se apoyan en la investigación agrícola ni están acompañadas de éstas; b) crecimiento, sin control, de la contaminación del suelo y su amenaza a los rendimientos; c) migración de cultivos y de toda una industria de una comunidad a otra y amenazas de cambios ulteriores; d) capacidad, no usada, de las instalaciones fijas. Los costos de producción, proceso y venta

<sup>59</sup> Uno de los aspectos más divertidos de esta lucha entre los grupos rivales de EUA es que dicha lucha sería más aparente que real. Se informó que el presidente de la Asociación de Empacadores y Productores de Fresa de California es "muy antimexicano" y está "librando una guerra" contra la industria "mexicana". Pero si es así, difícilmente puede ignorar que los viveros californianos, con quienes los empacadores y productores de California tienen relaciones de negocios muy estrechas, están haciendo muy buenos negocios "en México".

son bajos en México debido a lo bajo de la renta de la tierra, de los salarios, costos de construcción y mantenimiento de las instalaciones fijas y de los servicios. Para mantenerlos bajos es necesario y factible, dentro de las condiciones mexicanas, explotar o saquear los recursos al máximo, consiguiendo ese máximo sin invertir más que lo estrictamente necesario e incluso mediante el traspaso de la tecnología necesaria para mantener la producción en marcha sin elevar los costos indebidamente. No es indispensable, por ejemplo, elevar los rendimientos o incrementarlos significativamente mediante el uso de los conocimientos tecnológicos y de administración rural más modernos. Si el suelo llega a estar infestado<sup>60</sup> o exhausto, se busca y encuentra nueva mano de obra y tierra barata donde el proceso puede iniciarse otra vez<sup>61</sup>. Por lo tanto, los ajustes en la cantidad de producción que puede venderse en Estados Unidos, ya sea hacia arriba o hacia abajo, se hacen simplemente ampliando o contrayendo el área bajo cultivo según las necesidades, en respuesta a la demanda del mercado de Estados Unidos. Esto tiene mucho sentido económico desde el punto de vista de los inversionistas de Estados Unidos, aunque sí provoca un desperdicio desastroso de recursos e introduce un grado extraordinario de inseguridad e inestabilidad en la economía mexicana. *Al decir un experto (como lo cité anteriormente) que "si el cultivo de la fresa en México no llega a ser considerablemente más eficiente, se extinguirá", no colocó las alternativas en la perspectiva adecuada, ya que una eficiencia mayor en México (mayores rendimientos, por ejemplo) re-*

<sup>60</sup> Un agrónomo dijo textualmente, refiriéndose a Zamora: "todos los factores favorecen aquí la infestación: malas plantas, riego, la manera de plantar las fresas, el modo como se usan los insecticidas y los pesticidas, etcétera".

<sup>61</sup> Este patrón del uso y cultivo de la tierra es típico de las agriculturas tradicionales del Tercer Mundo dominadas por grandes terratenientes. Ver por ejemplo el capítulo 16, en E. Feder, *Las luchas de clases en el campo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975. Los inversionistas extranjeros han adoptado las prácticas del uso de la tierra de los grandes propietarios latifundistas en un nivel más elevado de sofisticación con peores resultados.

presentaría una alternativa sólo en el caso de que las prácticas tradicionales (búsqueda de nueva tierra barata) no pudieran aplicarse, y en ese caso, México dejaría de competir en el mercado de Estados Unidos. La eficiencia en que se empeñan los productores y empacadores de fresa de Estados Unidos, dentro de dicho país, no es parte del juego en México. Expresado en términos diferentes: una agricultura capitalista dependiente, no funciona con las mismas normas que una agricultura industrial capitalista desarrollada.

Por consiguiente, la responsabilidad de los fenómenos que he enumerado al comienzo del párrafo anterior no puede imputársela a los mexicanos. *La responsabilidad total recae en los inversionistas de Estados Unidos.* Tales fenómenos son inherentes a los procesos de transferencia de capital y tecnología a la agricultura mexicana, o mejor dicho, inherentes a un proceso que transfiere una industria agrícola de Estados Unidos a un país extranjero. El crecimiento caótico de la industria, el deficiente uso del suelo, del agua y otros recursos, la ausencia de administración científica rural, la amenaza de que decline el rendimiento, el uso fortuito de métodos y la falta de investigación local, no son problemas que realmente interesen a los inversionistas y distribuidores comerciales de Estados Unidos. Si proclaman su preocupación por estas materias, es pura retórica<sup>62</sup>. El capitalista mexicano, aliado

<sup>62</sup> En este contexto, dos fenómenos son dignos de atención. La industria de la fresa es una fuente importante de ingresos para el gobierno del Estado de Michoacán, a la cual éste se aferra con desesperación; pero los fondos estatales no se derraman en las comunidades de Zamora y su vecina Jacona. La contribución de la industria local al bienestar de los dos pueblos es prácticamente nula. Ambos pueblos están físicamente en decadencia, los servicios públicos son inadecuados, no se gasta prácticamente ningún dinero en embellecer estos horribles y ruidosos pueblos, no obstante que se sabe que sólo en Zamora residen 3,000 millonarios. Esta industria localmente importante, no contribuye al mejoramiento de la vida del ciudadano medio, sino todo lo contrario, como lo señalaré más adelante.

El otro fenómeno es el descuido del distrito de riego. En un informe técnico reciente, hecho por una empresa de consultores (ATEC, S.A., contratada por la Secretaría de Recursos Hidráulicos) se afirma lo siguiente:

a la industria de la fresa de Estados Unidos, está interesado en obtener su pequeña parte de las ganancias. El gobierno mexicano se engaña a sí mismo y engaña a otros creyendo o haciendo creer que una industria, tal como la industria de la fresa, es benéfica para México porque "aporta valiosas y necesarias divisas".

Una industria agrícola de Estados Unidos localizada en México, no sólo desperdicia recursos físicos; también dirige y desperdicia una cantidad desproporcionada de personal y de organismos para proteger las operaciones de los inversionistas y los comerciantes de Estados Unidos. La fresa es la fruta más importante de exportación de México, pero no ocupa una posición sobresaliente en las exportaciones mexicanas. *Sin embargo, el número de agentes privados, públicos y semipúblicos al servicio de la industria de la fresa es absurdo.*

Si los funcionarios y organismos públicos dedicaran su tiempo y energías —en lugar de decirlo solamente— a ayudar al campesino mexicano a cultivar más y mejor maíz en las

"El sistema de riego actual consiste en una red de canales bastante deficiente... El diseño de esta red de distribución se ha ido adaptando a las necesidades, lo que la ha hecho cada vez más deficiente; no existen, además, obras de control ni un servicio de mantenimiento adecuado. El sistema de distribución tiene una eficiencia muy baja —50 por ciento—, pues además de ser deficiente, las dotaciones de agua por hectárea son excesivas debido, en gran parte, a la ignorancia de los usuarios respecto a las necesidades reales de agua. Los desperdicios en las prácticas de entarquinamiento han contribuido a disminuir el área de riego, además de perjudicar grandemente la estructura de los suelos". (*Estudio socioeconómico del proyecto de rehabilitación del distrito de riego No. 61 de Zamora, Mich., Vol. I p. 247 f.*)

El cultivo de la fresa, que genera riquezas sustanciales para algunos de los productores, y en la que se utiliza cerca del 75 por ciento del agua, de acuerdo con un especialista en riego de la región —aunque el área bajo cultivo representa de una tercera a una quinta parte del área total regada—, no contribuye en forma alguna a mejorar, por iniciativa propia, la defectuosa infraestructura de riego. Realmente, la situación es aún peor. El uso de enormes cantidades de agua que incluye la práctica, antes mencionada, de la inundación de los campos (entarquinamiento) provoca la disminución gradual del área regada del Valle de Zamora, debido a que no se deja agua suficiente para regar toda el área potencialmente regable. Por consiguiente, el efecto general de las plantaciones de fresa es nocivo por donde se le mire.



zonas no regadas, en vez de ayudar a asegurar que los capitalistas y comerciantes de Estados Unidos puedan repatriar con seguridad sus ganancias del negocio de la fresa, los beneficios de la economía mexicana serían mucho mayores.

La industria se ve apoyada administrativamente y por otros procedimientos, mediante una multitud de servicios que se multiplican con cada crisis. A nivel local, en Zamora, por ejemplo, donde la industria fresera se ha impuesto como el centro absoluto de todas las actividades, muchos organismos y organizaciones están obsesivamente comprometidos en la administración de ésta. Mencionaré sólo las actividades más importantes. Hay siete asociaciones locales de productores, unidos en una federación, todas con oficinas y personal; dedican una buena parte del año exclusivamente a la distribución de cuotas de producción entre los productores, una actividad que anualmente causa interminables disputas; a hacer viajes de negocios a California y a celebrar asambleas para discutir los perpetuos problemas a que da lugar la industria. También existe una poderosa organización de industriales que ocupan una oficina que resulta muy lujosa para Zamora. Representa sólo a las fábricas establecidas más antiguas (dentro de ella no están representadas las fábricas ejidales ni las nuevas). Hay, así mismo, una oficina de la CONAFRE (Comisión Nacional de la Fresa), sustituida desde 1974 por la CONAFRUT (Comisión Nacional de la Fruta), con muy poco personal y un pequeño laboratorio instalado más para guardar las apariencias que para prestar un servicio efectivo. Funciona igualmente la oficina de Recursos Hidráulicos, que consagra tiempo y personal desproporcionado a las plantaciones de la fresa, ya que los productores riegan sus campos hasta 58 veces durante el ciclo. Los 3 o 4 diarios y semanarios locales, informan sobre los problemas de la fresa prácticamente en cada edición. Con la proliferación de estos esfuerzos, es notable que no haya un organismo oficial que informe a los productores con veracidad sobre la situación del mercado en Estados Unidos o en México. Las informa-

ciones provienen de las fábricas o de los periódicos. Los productores no tienen representantes en las fábricas para vigilar o controlar precios, peso, calidad o descuentos determinados unilateralmente por las fábricas. La situación de Zamora se repite en Irapuato.

A iniciativa de la industria, el gobierno de México también invirtió unos 7 o 9 millones de pesos en instalaciones refrigeradoras (Almacenes Nacionales de Depósito, S. A.) en Zamora. Pero serán necesarios más gastos para mejorar sus servicios y para la instalación de una planta eléctrica<sup>63</sup>. El total de la inversión pública mexicana se aproximará, por lo tanto, a un millón de dólares. Más de la mitad de estas instalaciones están hechas para auxiliar a la industria cuando la cosecha de fresa no puede enviarse inmediatamente a Estados Unidos<sup>64</sup>. En 1974, por ejemplo, los almacenes refrigerados fueron ocupados completamente por las fresas congeladas, debido a una clandestina y deliberada sobreplantación. Este tipo de almacenamiento no llena una de las funciones del almacenaje, es decir, el de mantener el producto hasta que las condiciones del mercado hayan mejorado de modo que los productores puedan beneficiarse con mejores precios; pero en el caso que nos ocupa, el propósito es ayudar a los industriales a traspasar sus ganancias a Estados Unidos. Probablemente no es una coincidencia que el almacén esté ubicado junto a la fábrica Estrella, cuyo propietario, Othal Brand, es el *broker*-capitalista más importante de Estados Unidos en la industria de la fresa mexicana.

La duplicación de servicios es la misma a nivel nacional y estatal. Las crisis y otros problemas atraen sistemáticamente la atención del gobernador y de organismos del gobierno del Estado. En la ciudad de México hay por lo menos seis organismos públicos que tienen que ver con la fresa, pero sólo algunos de ellos coordinan sus actividades. En

<sup>63</sup> El equipo y proyecto de la planta son prácticamente extranjeros.

<sup>64</sup> Lo que sobre es para almacenar otros productos agrícolas o insumos.

1975, el Presidente de México, Luis Echeverría, se interesó personalmente en la crisis de la fresa, cuando Estados Unidos detuvo los envíos mexicanos. Además, es preciso imaginarse los innumerables y costosos servicios, necesarios e innecesarios: infinitos vendedores de insumos y de la producción, oficinas de ventas, empresas de publicidad, consultores, firmas de abogados, intermediarios y sus representantes, alrededor de una docena de bancos públicos y privados que otorgan o niegan créditos, para obtener una imagen total de lo que es la inflada maquinaria que se necesita para mantener la marcha de la industria fresera.

### *Planeando para el caos*

La así llamada planificación de la producción y del procesamiento de fresa en México, es un ejemplo de la forma en que los capitalistas y distribuidores comerciales de Estados Unidos dirigen al personal y a los organismos mexicanos hacia su propia protección y en favor de sus intereses monetarios. Después del severo colapso del precio en 1970-71, debido a la excesiva producción y exportación, los inversionistas e intermediarios de Estados Unidos presionaron al gobierno mexicano para reducir el número de hectáreas bajo cultivo mediante la asignación de cuotas para la producción y para el procesamiento en las fábricas. La Comisión Nacional de la Fresa (CONAFRE) fue establecida bajo la autoridad de la Secretaría de Agricultura (SAG), para llevar a cabo los controles de cuotas<sup>65</sup>. El sistema funciona de arriba a abajo en el sentido de que la división del volumen de la producción se hace primero entre Zamora e Irapuato (la primera tiene aproximadamente el 60 por ciento de la cuota total), y luego el volumen total exportado de fresas congeladas que no exceda de 110 millones de libras, se subdivide entre varias fábricas. Desde este momento el número

<sup>65</sup> México y Estados Unidos también llegaron a un acuerdo comercial formal que nunca se puso en práctica debido a que las condiciones del mercado pronto mejoraron.

de productores que puede abastecer a las fábricas con la cantidad de fresas que les está permitido procesar, queda determinado para cada fábrica. Las fresas exportadas sin autorización están sujetas a los impuestos de exportación. Las cuotas se fijan sólo para las fresas congeladas, pero la reducción del área bajo cultivo obviamente afecta también el volumen de fresas frescas para exportación. Además, se observa que todo el sistema de control es para exportar a Estados Unidos (y Canadá). No se prohíbe a México exportar a cualquier otra parte aunque éste es un aspecto completamente teórico, como lo mostraré después. Los productores estaban obligados a cultivar no menos de dos y no más de nueve hectáreas (después se elevó de 4 a 12 hectáreas), y los permisos se distribuyen para áreas de cultivo predeterminadas.

La CONAFRE decidió, a instigación de los intermediarios-inversionistas de Estados Unidos y de los productores mexicanos, que durante el ciclo 1971-72, el área debería reducirse a cerca de 4,000 hectáreas en Irapuato y Zamora. Posteriormente, cuando las condiciones del mercado mejoraron, la cuota se elevó y recientemente ha alcanzado cerca de 5,000 hectáreas, dando origen a otra situación explosiva. El cuadro de abajo contiene las estadísticas oficiales de 1970-75<sup>66</sup>.

SUPERFICIE OFICIAL DE FRESA BAJO CULTIVO  
(1970-1975) (En hectáreas)

ESTADO	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Guanajuato (Irapuato)	3,989	4,063	2,025	1,500	2,200	1,800
Michoacán (Zamora)	3,256	3,114	2,475	3,500	3,300	2,700
Otros	628	669	715	687	163	*
TOTAL	7,873	7,846	5,215	5,687	5,663	*

\* No hay datos.

<sup>66</sup> Los datos de este cuadro reflejan la superficie *planeada* para Guanajuato y Michoacán durante 1973-1975. La superficie real de ambos Estados en 1974, difiere ligeramente de la superficie planeada, de acuerdo con las estimaciones oficiales.

Es notable que, con excepción del primer año, en que los productores e industriales estaban todavía bajo la conmoción del colapso del precio, el área cultivada y la producción siempre exceden a lo autorizado y a las cuotas. Es difícil evaluar este exceso. La estimación oficial para el ciclo 1974-75, que presencié otra crisis más dura que la precedente, es que en Zamora 60 productores, de un total de 1,107 (5 por ciento), cultivaron, sin permiso, un exceso de producción del 6 por ciento. Esto es una buena señal para la CONAFRUT. Sin embargo, un conocedor estimó que en Zamora la superficie real excedió en 37 por ciento (3,700 hectáreas en lugar de 2,700), lo cual significa una mala señal para la CONAFRUT. Se dijo que durante el ciclo 1973-74, las sobreplantaciones clandestinas habían alcanzado mayores proporciones aún. Las estadísticas con cifras elevadas parecen razonables y la superproducción contribuyó, sin duda, a la gravedad de la nueva crisis<sup>67</sup>.

Hay dos formas de rebasar las cuotas de producción y exportación. Los círculos oficiales señalan al número de productores sin permiso. Esta es la más inocua, sólo que en ese caso, las fábricas compran, a sabiendas, la producción de estos cultivadores sin autorización. La menos inocua es la de los grandes productores, que poseen un gran poder político local y obtienen sus permisos para un número dado de hectáreas, reportadas a la organización competente, sin estar sujetas a inspección. Informan 9 hectáreas, pero en vez de 9, cultivan el doble, el triple o más. Esto se hace

<sup>67</sup> Es obvio que la sobreplantación significa que las fábricas exportan más que su cuota, aunque quizá no todos lo hacen. He aquí este ejemplo: en Irapuato la fábrica del Valle (intermediario: *San Antonio Foreign Trading*) obtuvo una cuota de 4.3 millones de libras y fue autorizada para contratar 176 hectáreas de fresa; la fábrica San Francisquito (intermediario: *Bettors Foods Sales*) obtuvo una cuota de exportación de 4.7 millones de libras y se le permitió contratar 483 hectáreas. Obviamente una de las dos exportó por encima de su cuota. Un experto estimó que la demasía de volumen exportado en 1973-74, ascendió a 20 millones de libras. Una gran fábrica de Irapuato sólo exportó 11.5 millones de libras en lugar de los 8 millones que se le habían fijado como cuota, un exceso de cerca del 40 por ciento.

en connivencia con las organizaciones, incluyendo a los organismos del gobierno (que son impotentes), y obviamente en confabulación con los industriales, que favorecen a los grandes productores, sus clientes y abastecedores favoritos<sup>68</sup>.

El resultado final es que los industriales han llegado a considerar el control puramente como un plan auxiliar para, o después de, los momentos de crisis, y promover su violación cuando no hay problemas para distribuir los surtidos de que se dispone. Están muy felices de que la CONAFRUT sea incapaz de dominar la situación, siempre cuando parezca que se esfuerza por dominarla. En todo caso, la culpa puede recaer sobre los indisciplinados productores. Cuando mucho, los inversionistas e intermediarios de Estados Unidos tienen dos puntos de vista sobre la "planificación". Por un lado, la crisis de la fresa conduce al riesgo de que los mexicanos puedan enfadarse y decidir que basta de decisiones unilaterales y de dependencia. Esto trae como consecuencia problemas políticos y publicidad, que es lo que quieren evitar los inversionistas e intermediarios de Estados Unidos. Prefieren realizar sus actividades en condiciones de semioscuridad. Por lo tanto, quieren la planificación. Por otro lado, desean mantener todas sus opciones abiertas para un volumen máximo de exportación, fuente de grandes ganancias, y están ansiosos de mantener las operaciones de sus fábricas al nivel al que están acostumbrados durante los años buenos. Por consiguiente, no quieren la planificación, y en particular, no quieren su estricta aplicación. Considerándolo todo, sospecho que lo último prepondera sobre lo primero, debido incluso a que, durante las crisis, los grandes inversionistas e intermediarios de Estados Unidos siguen obteniendo ganancias. Resulta sintomático el hecho de que los excesos de volumen producidos en 1974-75, aparecieran en un momento en que se sabía, a principios del verano de 1974, que las existencias

<sup>68</sup> La SAG criticó a la Unión Regional de Productores de Fresa y Hortalizas del Valle de Zamora, a principios de abril de 1974, por haber perdonado, si no autorizado, la sobreplantación de 700 hectáreas.

de fresa congelada no vendida en Estados Unidos estaban alcanzando una nueva y elevada marca<sup>69</sup>. Hubiera parecido razonable aplicar un estricto control para el ciclo posterior<sup>70</sup>. Pero para entender de un modo completo por qué no se hizo esto será necesario describir la crisis de 1974-75 con más detalle, tarea que se emprenderá en el capítulo IX.

### *Las guerras de la fresa contra los campesinos*

¿Cómo opera la planificación en la realidad? Esto es más bien un cuento.

La función de la CONAFRE y posteriormente de la CONAFRUT, era conciliar los intereses de los productores, de los industriales y distribuidores comerciales. Dada la naturaleza de la propiedad rural en Irapuato y Zamora, esto implicaba la importante tarea de proteger tanto a los grandes como a los pequeños productores, particularmente a los numerosos ejidatarios. El cuadro siguiente muestra la distribución oficial de la tierra, en contraste con la real, en el distrito de riego número 61 de Zamora. Puede apreciarse la preponderancia de los ejidatarios. Tomando en cuenta los datos oficiales, es evidente que la distribución de la tierra es desigual, ya que el propietario privado promedio tiene

#### ESTRUCTURA OFICIAL DE LA TENENCIA DE LA TIERRA EN EL DISTRITO DE RIEGO NUM. 61 DE ZAMORA, MICH.

Núm. de ejidos	49
Núm. de ejidatarios	3,287
Núm. de propietarios privados	481
Todos los ejidatarios y propietarios	3,760
Ha. de los ejidos	11,751
Ha. de los propietarios privados	6,067
Superficie total	17,818
Promedio de ha./ejidatario	3.6
Promedio de ha./propietario privado	12.6

<sup>69</sup> El número de hectáreas planeadas para cultivarse en 1974-75, fue realmente reducido, como se puede ver en el cuadro anterior.

<sup>70</sup> Esto es relativamente fácil para los intermediarios e industriales de Estados Unidos, respecto de la parte de la producción que ellos dominan, ya que controlan las fuentes de crédito, y respecto de la mayor parte de la producción, ya que también controlan los canales del mercado.

tres veces y media más tierra que el ejidatario promedio. Sin embargo, en realidad predomina la gran propiedad, ya que unos cuantos propietarios privados controlan grandes extensiones de tierra.

La CONAFRE y la CONAFRUT no fueron capaces de lograr que los permisos de producción se distribuyeran de una manera justa. La producción de fresas fue concentrándose poco a poco a un número cada vez menor de grandes productores. *La concentración de la producción es un objetivo de los intermediarios-inversionistas de Estados Unidos, cuyos conceptos y prejuicios se basan en las condiciones existentes en Estados Unidos. Para ellos, el pequeño productor-ejidatario representa un obstáculo para la "eficiencia" en la producción y para la venta al estilo norteamericano.* Desde su punto de vista, esto podría parecer justificado. Pero no desde el punto de vista del pequeño productor en México, el país anfitrión, que tiene, se supone, derecho a participar en las utilidades de un cultivo tan beneficioso como el de la fresa.

De este modo, para los capitalistas y comerciantes de Estados Unidos y sus aliados mexicanos, los ejidatarios son enemigos contra los que debe librarse una guerra. En realidad, existe una campaña sistemática emprendida por los industriales, comerciantes, grandes productores y algunos funcionarios del gobierno, de dentro y de fuera, de la industria de la fresa, para desacreditar a los ejidatarios acusándolos de flojos, incompetentes, ineficientes, malos empresarios, irresponsables y, por lo tanto, indignos de recibir créditos. La realidad es, desde luego, diferente. Hay varios mecanismos que hacen aparecer a los ejidatarios como culpables de lo que se les acusa.

Una industria dominada por capital y tecnología extranjeros es un vehículo de primera clase en el ataque contra ellos, y a esto se añade la debilidad económica del sector



ejidal, que se debe, sobre todo, a las políticas discriminatorias de los gobiernos mexicanos desde la década de 1940, políticas discriminatorias que Estados Unidos apoyó con mucho vigor<sup>71</sup>.

Uno de los mecanismos es destruir a los ejidos desde adentro. Sólo en lo que se refiere al cultivo de fresa, uno se encuentra con que se dan muy pocos permisos de producción a ejidatarios financiados por el Banco Ejidal. Por ejemplo, en el ciclo 1973-74, cuando se sembraron en Zamora cerca de 3,300 hectáreas, sólo se reportaron 360 en los ejidos (un poco más del 10 por ciento) financiados por el Banco Ejidal, a pesar de que, en el distrito de riego No. 61, de Zamora, el 87 por ciento de los propietarios son ejidatarios, y el 66 por ciento de la superficie pertenece oficialmente a los ejidos. Un número desconocido, seguramente muy pequeño, de ejidatarios recibe créditos de los bancos privados o de los industriales. Oficialmente las fresas son "cultivadas, en su mayoría, por ejidatarios". Esto es falso. Predomina la producción de los grandes agricultores. Algunos grandes productores son ejidatarios sólo de nombre. Si el Estado no hubiera construido la congeladora Venustiano Carranza, la más grande de la región, para competir con el sector industrial privado, el número de auténticos productores ejidatarios sería probablemente muy cercano a cero.

¿Quiénes son los ejidatarios que reciben permisos y crédito para cultivar fresas? Al examinar varios ejidos, se encontró que *los permisos se extienden a tres grupos de "ejidatarios", que no son excluyentes entre sí:*

- a) *Aquellos que ocupan y ocuparon funciones importantes en la organización sociopolítica del ejido;*
- b) *Ejidatarios que compraron sus títulos a través de alguna maniobra ilegal en confabulación con los*

<sup>71</sup> Ver el brillante estudio de Cynthia Alcántara sobre la Revolución Verde de México, *ob. cit.*

*funcionarios del ejido y los organismos del gobierno encargados del sector ejidal*<sup>72</sup>;

- c) *Los acaparadores, que amplían sus propiedades ilegalmente mediante la compra o renta de parcelas de otros ejidatarios.*

Todos estos individuos, que han adquirido influencia económica y política dentro y fuera del sector ejidal, cooperan con la estructura existente del poder local o son cooptados por ellas. Para dar un ejemplo concreto de un ejido, tomemos al "más eficiente" del área, el ejido Jacona, cerca del pueblo de Zamora. En 1973-74 recibió 19 permisos, que oficialmente totalizaron 48 hectáreas. En ese ejido, el número de ejidatarios es de 220, con cerca de 900 hectáreas. *Entre los que recibieron permisos, cuatro eran de la familia Rodiles, que desempeña un papel importante en diversas organizaciones locales y en las fábricas; cinco eran evidentemente parientes entre sí, pertenecientes a la familia Zamudio; un miembro de esta familia fue alcalde de Jacona; otro, presidente de la Federación de Productores de Fresa del Valle de Zamora; de otros cuatro permisos, dos les fueron otorgados a dos miembros de la familia Dueñas y los otros a dos miembros de la familia Vega.* Todos estos caen dentro de algunas de las categorías arriba mencionadas. Difícilmente pueden ser considerados como auténticos ejidatarios. También controlan la nueva congeladora ejidal Estancia<sup>73</sup>.

<sup>72</sup> Por lo general; estas transacciones se hacen "en la noche, cuando nadie observa". Las principales víctimas son las viudas y los campesinos pobres, quienes reciben una pequeña compensación por vender sus parcelas. En un caso, según se dice, un funcionario estatal recibió un fuerte soborno, en la región de Zamora, por cerrar los ojos a tales transacciones.

<sup>73</sup> El ejido Jacona se presenta con muchísima frecuencia como un "ejido modelo", en realidad es un modelo de la total descomposición que tiene el lugar en el sector de la reforma agraria. De los 245 ejidatarios, aproximadamente el 39 por ciento no trabaja su tierra, sino la renta, o trabajo bajo participación. El 86 por ciento son acaparadores que trabajan su tierra con peones o en participación. Sólo 24 por ciento son auténticos ejidatarios. Se informó que sólo 19 "ejidatarios" recibieron crédito del Banco Agrario, 10 de ellos pertenecen a dos familias, la Rodiles y la Zamudio.

Todo lo anterior prueba que dentro del sector ejidal tiene lugar un proceso corrupto de considerable alcance, ocasionado por las plantaciones freseras.

Otros organismos funcionan desde fuera del sector ejidal. El crédito es uno de los métodos efectivos destinados a eliminar o discriminar a los ejidatarios. Se debe tener presente que la distribución de permisos de producción está íntimamente ligada a la distribución del crédito. En algunos casos se dan los permisos, pero no el crédito. Esto obliga al que ha obtenido el permiso a vendérselo a otros, en cuyo caso sirve de simple "prestanombre"<sup>74</sup>. Las fábricas fomentan mucho esta maniobra, permitiendo así a sus abastecedores-productores favoritos, ampliar sus áreas de cultivo, aunque también utilizan métodos más directos (siempre mediante el uso de "prestanombres"), para expandir su área de abastecimiento, incluyendo campos que ellos cultivan directamente.

El otro método efectivo es mediante el riego. El organismo gubernamental, Recursos Hidráulicos, participa en un juego que consiste en distribuir el agua a los propietarios de tierras, de acuerdo con su situación sociopolítica y económica. Por lo tanto, los permisos, el crédito y el agua se complementan unos a otros. *En la distribución del agua, el funcionario encargado, llamado "canalero", un burócrata menor, ha venido inesperadamente a desempeñar un papel decisivo en la producción de fresa. El tiene la llave de las compuertas y, por lo tanto, el control sobre quiénes consiguen agua y en qué cantidades. El asunto no termina ahí. Los productores ricos del distrito de riego poseen sus propias llaves para abrir y cerrar las compuertas a voluntad.*

Debido a los "prestanombres" es imposible calcular hasta dónde ha llegado la ilegal y corrupta concentración de la producción. Sin duda, ha llegado mucho más lejos en Irapuato, donde la industria fresera existió varios años antes de que se iniciara en Zamora y tuvo más tiempo para adaptar la estruc-

<sup>74</sup> El precio de los permisos, según se informa, varía entre 10 y 20 mil pesos.

tura de la tenencia de la tierra a lo que ella considera sus necesidades<sup>75</sup>. Un productor de fresa a quien conocí, maneja 160 hectáreas de fresa y admite que eso es "ilegal". Pero es próspero funcionario oficial y fresero millonario, así que ¿quién se atrevería a objetárselo? En Zamora hay muchos rumores acerca de cultivos de la misma escala que no han podido verificarse. Hay una circunstancia que parece confirmar la existencia de plantaciones de fresa en gran escala: varios productores han invertido capital en congeladoras. En 1975, los industriales intentaron reducir el número de productores a un mínimo, utilizando la nueva crisis como un argumento. En Zamora propusieron financiar a sólo 300 productores y presentaron una lista a la CONAFRUT en la cual, según los informes, enumeraban a todos sus amigos y "prestanombres". La asociación de productores la objetó, pero no de una manera enérgica. El resultado final será que en el ciclo 1975-76 el número total de productores se reducirá mucho: de 1,200 a un total no mayor de 900<sup>76</sup>. *Ya que la distribución de cuotas de producción está basada, en parte, en la antigüedad, la reducción está destinada a convertirse en permanente, al margen de si el área de cultivo crece o no.*

Eso, en cuanto a la planificación a nivel granja. El control de la producción se ha pervertido para emprender la guerra contra los campesinos, traer más confusión al sector ejidal y fortalecer descaradamente a los grandes productores, particularmente a quienes tienen muchos años de experiencia en el cultivo. Este proceso favorece a los inversionistas y comerciantes norteamericanos y tiene el apoyo ilimitado de los mismos. Desde el punto de vista de los industriales es evidente que hay mucho que decir a favor de los productores experi-

<sup>75</sup> Un pequeño "grupo" de grandes productores de fresa, por ejemplo, denunció haber suministrado cerca del 30 por ciento del total de la producción de Irapuato.

<sup>76</sup> Esta es una cifra oficial; el número de productores de Zamora es mucho más pequeño. Estimo que el grueso de la producción de fresa de Zamora lo producen de 100 a 150 productores. Se reporta que muchos productores tienen plantaciones con más de 30 hectáreas, entre ellos, varios de los llamados ejidatarios.

mentados, siempre y cuando cada productor tenga una oportunidad igual de convertirse en fresero eficiente y de probarlo. Esto conduce a una especie de selección natural de cultivadores eficientes. Esta condición no existe en Irapuato o Zamora. Ahí la "selección" es un proceso artificial, por medio del cual se elimina a los campesinos pequeños y económicamente débiles. Ellos, que forman la columna vertebral de la agricultura mexicana, quedan de esta manera impedidos de participar en la "fiebre del oro". Se les impide que prueben su eficiencia. Los industriales tienen la firme creencia de que la gran empresa es más eficiente que las pequeñas. Este es un mito constantemente publicitado por las clases dominantes, que crean artificialmente las condiciones para demostrar que su mito es una realidad<sup>77</sup>.

#### *Industriales e intermediarios contra el gobierno*

Veamos ahora la planificación a nivel de la industria. La CONAFRE incluyó a un representante de la SAG, a cuatro de los industriales y a cuatro de los grandes y pequeños productores. Poco después de la iniciación de sus actividades, se hizo evidente que la CONAFRE favorecería solapadamente a los industriales. Llegó a convertirse en el vocero de los *brokers* de EUA. El resultado fue un creciente conflicto entre productores y funcionarios, agravado por rumores de que algunos funcionarios de la CONAFRE habían adquirido negocios relacionados con la industria de la fresa<sup>78</sup>, lo cual es incompatible con la obligación de la CONAFRE de proteger con igual fuerza a los productores e industriales. En 1974, el gobierno mexicano se vio obligado a suprimir a la CONAFRE y a trasladar sus funciones a la CONAFRUT. En gran parte

<sup>77</sup> Numerosos estudios económicos han mostrado que los pequeños productores en México son tan eficientes, si no más, como los grandes productores.

<sup>78</sup> En este caso en los viveros localizados en México. Este fue un intento para obligar a los productores mexicanos a comprar plantas cultivadas en México, antes de que pudieran importarse plantas de Estados Unidos.

la orientación de la CONAFRE en favor de los industriales permitió que *los inversionistas e intermediarios de EUA tuvieran prácticamente manos libres para distribuir cuotas dentro del sector industrial privado*. Esto podía significar sólo una cosa: los industriales y *brokers* más grandes y más poderosos de EUA prácticamente decidían el reparto del pastel. Para este propósito utilizan a las dos asociaciones de exportadores y empaques (Asociación Regional de Empacadoras y Exportadoras de Fresas de Michoacán y Guanajuato) y justifican sus decisiones anuales (que en general fueron siempre las mismas), tomando en cuenta la capacidad de planta, antigüedad y habilidad para financiar los procesos productivos, es decir, contratos con los productores y financiamiento a éstos. *En otras palabras, los industriales pervirtieron el mecanismo de control para preservar hasta donde fuera posible el status quo en la industria*. Este mecanismo se convirtió prácticamente en una farsa. La distribución la hacían los industriales y luego la llevaban para que la CONAFRE la aprobara con su firma. Lógicamente, debía ser a la inversa. Durante este proceso, los industriales fueron excluyendo sistemáticamente a las fábricas de propiedad estatal (las de los ejidos), que no fueron admitidos en las asociaciones de empaques. El gobierno mexicano (SAG) determinaba directamente sus cuotas de exportación. Es indudable que los industriales veían a las fábricas de propiedad estatal como intrusas y trastornadoras del *status quo*<sup>79</sup>, aunque su hostilidad hacia ellas estaba fuertemente mitigada por el ansia de otros intermediarios por manejar la producción y exportación de dichas

<sup>79</sup> Esta actitud está justificada desde el punto de vista del exceso de capacidad de las fábricas. Sin embargo la actitud no se basa en el exceso de capacidad sino en que la competencia se eleva. El gobierno debería tener poder para planificar el tamaño y la capacidad de la industria, pero en realidad es incapaz de hacerlo. Su remedio consistió en añadir exceso de capacidad, mediante el financiamiento a las fábricas ejidales, y así caer en la trampa que le tendieron los inversionistas privados.

fábricas. Sin embargo, la existencia de las fábricas ejidales hizo imposible que CONAFRE siguiera apoyando ciento por ciento a los industriales.

Entra la CONAFRUT en 1974. Hagamos notar en seguida que aquí empieza la historia de la reunión de Guanajuato mencionada al principio de este trabajo y que llegó a ser un hito en la historia de la agricultura mexicana. La CONAFRUT inició sus actividades de control de la producción y elaboración de la fresa, prácticamente sin experiencia, pero había decidido reducir al mínimo el poder de los *brokers* e inversionistas de Estados Unidos, en un movimiento dirigido, al menos en parte, a "mexicanizar" la industria. Los primeros meses fueron testigos de tormentosas y virulentas reuniones entre la CONAFRUT, por un lado, y las asociaciones de empacadores y exportadores por el otro. Durante algún tiempo, parecía que la CONAFRUT iba a apoyar por completo a los productores y a dictar condiciones a los industriales.

Sin embargo, este periodo no duró mucho. Los hombres que encabezaban el programa de mexicanización se "retiraron" —un modo fino de decir que los inversionistas e intermediarios de EUA forzaron a la CONAFRUT a destituirlos— y la CONAFRUT pronto adoptó las mismas inclinaciones y prácticas de la CONAFRE. Se informa que el jefe actual del programa de fresa de la CONAFRUT está metido en una industria muy vinculada al negocio de la fresa<sup>80</sup>. Este hecho lo identifica más con los intereses de los empacadores y exportadores que con los de los productores. La CONAFRUT, al igual que la CONAFRE, ha llegado a ser el portavoz servil de los comerciantes y capitalistas de EUA.

<sup>80</sup> Se le reporta como propietario de una fábrica de plásticos que hace canastas para las fresas.





## VII. LA EXPLOTACION DE LOS RECURSOS HUMANOS DE MEXICO

Vuelvo ahora al impacto de la industria sobre las comunidades de Irapuato y Zamora. Este es otro capítulo fascinante en la historia de la industria agrícola de EUA localizada en México. Arrojará alguna luz sobre el argumento —popularizado por los inversionistas de EUA, corporaciones multinacionales como el BID, BIRF y AID, o las Fundaciones *Ford* y *Rockefeller* y algunos profesores universitarios— de que las inversiones de capital de EUA y la transferencia de tecnología son benéficas a los pueblos del Tercer Mundo, por ejemplo, en términos de empleo e ingresos.

### *Sembrando la discordia entre los productores*

Lo que llama la atención a quien observa las caóticas operaciones de las fábricas y los comerciantes, es la impotencia de los productores, de los más pequeños, particularmente. Esto es consecuencia de la división promovida de un modo deliberado. Zamora, por ejemplo, tiene siete asociaciones de productores, de las cuales dos son exclusivamente de productores de fresa. Están tan divididos internamente que ello evita cualquier acción en común. Están escindidos

- a) debido a la fuente de crédito;
- b) debido al tamaño de sus cultivos;
- c) porque son productores privados o ejidatarios, y
- d) porque son productores que tienen participación o no en una fábrica<sup>81</sup>.

Sólo el grupo mencionado al final está en una posición más favorable y desligado de los otros grupos.

La falta de unidad y la estructura de las asociaciones de productores, que siempre están presididas por grandes pro-

<sup>81</sup> Como vimos antes, dos fábricas pertenecen a cerca de 50 productores en Zamora, de un total de 1000-1200 productores oficialmente registrados. A este grupo hay que añadir el de los propietarios de fábricas que cultivan fresas directamente pero no son miembros de la asociación de productores, ya que cultivan mediante permisos dados o prestanombres.

ductores<sup>82</sup>, íntimamente ligados con la industria, hace imposible encarar al menos seis grandes problemas:

- a) Créditos y otros insumos.
- b) Asistencia técnica e investigación.
- c) Precios.
- d) Peso.
- e) Calidad.
- f) Descuentos.

Los productores podrían superar algunas de las dificultades creadas por los inversionistas de EUA, comerciantes y abastecedores de insumos, mediante la organización de uniones de crédito, de fuentes de aprovisionamiento de plantas de fresa de alta calidad, así como de fertilizantes e insecticidas y de la asistencia técnica e investigación. Ahora sólo los grandes productores pueden obtener ventajas sobre bases individuales o de grupo.

### *La selva de los precios y otras selvas*

El problema de los precios es complejo. Es prácticamente una selva. Actualmente los productores dependen completamente de las fábricas y de los comerciantes, que son los que fijan unilateralmente los precios de la fresa. (No hay duda de que la empresa *Griffin and Brand* es la que fija los precios para Zamora e Irapuato). ¿Cómo se han comportado "los precios" en los últimos años? Ya que los datos mexicanos son incompletos, usaremos las estadísticas de importación de Estados Unidos para mostrar el comportamiento general de los

<sup>82</sup> En abril de 1974, la SAG criticó a la unión local por colocarse al lado de los industriales. El hecho es que la unión, cuya voz "pesa mucho" en cuanto a la distribución de cuotas de producción y de permisos, tiene una junta de directores en la que sólo están representados los grandes productores. Los directores son los productores de fresa más destacados de la región, son opulentos y gozan de influencia política, a muchos de ellos se les llama "ejidatarios". Desde luego, la crítica de la SAG no puede tomarse en serio, ya que la SAG y la CONAFRE (ahora la CONAFRUT) están también enteramente del lado de los industriales. La crítica refleja sólo la lucha interna entre varios participantes del drama de la fresa, es una industria acosada por conflictos constantes generados por el capital extranjero.

precios desde 1967. Hay varios hechos que merecen destacarse.

1) El precio promedio anual por tonelada de fresa mexicana importada no es necesariamente más alto que el precio de las fresas congeladas. Durante un periodo de siete años, el promedio anual (no ponderado) de fresa fresca importada fue de 336 dólares contra 309 dólares para las congeladas, pero en dos años de precios relativamente altos, el precio promedio de la fruta congelada fue más alto que el de la fresca. 2) Los precios de las fresas frescas importadas mostraron menos fluctuaciones que los precios de las congeladas importadas, de modo que el golpe más fuerte de cualquier declinación de precios cae sobre las últimas.

¿Cómo comparar esto con lo que se paga a los productores de fresa de California? Destacan varios hechos. 1) El precio que se paga por las fresas frescas a los productores de California se ha elevado más rápidamente, en un lapso de siete años, que el que se paga por las exportaciones mexicanas de fresas frescas. 2) Los precios para las fresas procesadas muestran considerablemente menos violencia en las fluctuaciones, que los precios de las fresas congeladas mexicanas de exportación. Esto también implica que el golpe más fuerte en las bajas de la demanda se siente en las exportaciones de fresas congeladas mexicanas, aunque los precios para el procesamiento de fresas en California se elevaron más lentamente que en el caso de lo que se importó de México<sup>83</sup>. (Ver las gráficas). Sin embargo, del valor anual por tonelada de las importaciones norteamericanas de fresas mexicanas, no se pueden sacar más que conclusiones superficiales con respecto al pago real que reciben los productores mexicanos. Reflejan sólo fluctuaciones generales. Hasta donde yo sé, no hay estadísticas oficiales disponibles, diarias, semanales o mensuales, de los precios pagados a los productores de fresas en Michoacán, Guanajuato o México, y existe un toque de mistificación alrededor

<sup>83</sup> Pueden alcanzarse conclusiones similares mediante una comparación con los precios de Estados Unidos. Ver también apéndice, cuadro II.

de dichos precios. Hay aquí cinco hipótesis relativas a los pagos de los precios de producción a los cultivadores de fresa:

- 1) Hay grandes fluctuaciones cada año. Son particularmente grandes durante los periodos de crisis de exportación. Por ejemplo: durante un mal año, los precios por caja pueden bajar temporalmente de 24 pesos a 12; en un buen año, de 24 a 18 o 16 pesos.
- 2) Una vez que los precios bajan, tienden a mantenerse bajos y su recuperación es lenta.
- 3) Los bajos precios de un año tienden a fijar precios relativamente bajos para el año siguiente, por lo menos para el principio del año siguiente.
- 4) A largo plazo, el nivel de los precios pagados a los productores no se eleva en México a tono con lo que reciben los productores de Estados Unidos.
- 5) Los precios no son necesariamente una función de las condiciones del mercado (en Estados Unidos), sino que son frecuentemente manipulados por las fábricas de acuerdo con otros factores.

Desde hace varios años, existe un acuerdo informal entre la industria y los cultivadores de fresa, por medio del cual los precios pagados a los cultivadores mexicanos mantienen una relación específica con los precios norteamericanos, de acuerdo con una lista de precios preestablecida (tabulador). Teóricamente, esto permite a los cultivadores mexicanos conocer en cualquier momento el precio al que tienen derecho. El problema es que los cultivadores no están informados de los cambios de precios en Estados Unidos (en una ocasión la CONAFRE fue acusada, justa o injustamente, de no transmitir a los cultivadores los precios que llegaban a sus oficinas por telex), o bien solamente los grandes productores, debido a que tienen conexiones directas con las fábricas o incluso con Estados Unidos, conocen dichos precios. Son frecuentes las quejas de que los precios de los compradores no están

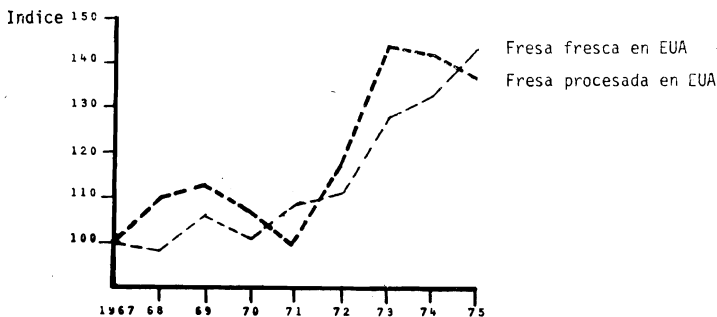
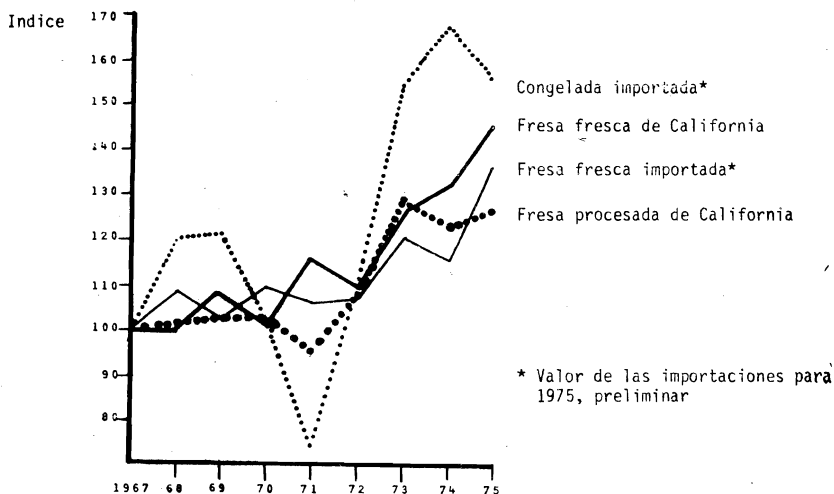
de acuerdo con el precio de lista<sup>84</sup>, pero éstas se basan siempre en suposiciones *a posteriori*. Podría decirse: "Bajo las condiciones actualmente prevalecientes ¿qué provecho representaría al saber cuáles son, en determinado momento, los precios norteamericanos? En todo caso, los cultivadores no pueden hacer nada al respecto". Esto parece plausible. La falla radica en la falta de un frente común de productores. Si estuvieran unidos, ellos podrían: a) ayudar a planear el cultivo y otros aspectos de la producción; b) asegurar la estricta implementación de los planes; c) ayudar a regular el mercado; d) llegar a un acuerdo con las fábricas y los compradores acerca de precios mínimos y, por lo tanto, e) ayudar al alza general del nivel del precio e impedir las grandes fluctuaciones, en lugar de estar a merced de los compradores<sup>85</sup>. Incluso el margen de influencia de un frente unido de cultivadores mexicanos está destinado a ser relativamente pequeño, dado que el 98 o 99 por ciento de las exportaciones y la mayoría de la producción total va a dar a Estados Unidos; sin embargo, los peores abusos pueden ser impedidos.

El sistema de precios es tan solo un mecanismo por medio del cual se castiga a los cultivadores. Otros mecanismos empleados son las alteraciones en el peso, la clasificación no controlada, los descuentos e incluso el rechazo, en ciertos momentos, de la cosecha. Estos mecanismos operan en todo tiempo, pero con más ferocidad durante los periodos del *pik* de la cosecha, cuando las fábricas no pueden (o pretenden no poder) manejar toda la fruta que les llega, o cuando desean reducir sus exportaciones. Un experto local decía que las fábricas pueden absorber la producción, incluso durante los

<sup>84</sup> Los periódicos locales han informado repetidamente de la discrepancia en dicho precio. ¡En una ocasión informaron que el presidente de una asociación de cultivadores fue a Estados Unidos para obtener información de la situación del precio...!

<sup>85</sup> Después del colapso del precio en la crisis de 1970-71, los periódicos locales informaron en repetidas ocasiones que la planificación y el control habían contribuido al alza de precios o habían impedido que cayeran demasiado. Hasta cierto grado esto fue verdad, sin duda, durante el primer año de los controles.

VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE FRESAS MEXICANAS EN  
LOS EUA Y PAGOS A LOS PRODUCTORES EN CALIFORNIA Y  
EUA



NOTA: Precios para California y EUA: centavos de dólar por 100 lbs.  
Valor de las importaciones: dólares por tonelada

periodos del *pik*, debido a su gran exceso de capacidad. Ellas usan el periodo del *pik* para "fregar a los productores". Lo que dicho vocero quiere decir es que las bajas del precio no están determinadas por el mercado sino que por el deseo de comprar la producción al mínimo y no, como se acostumbra decir, "según los precios convenidos". Para hacer esto se usan toda clase de pretextos<sup>86</sup>.

Para entender esta operación, uno debe conocer la relación entre los productores y las fábricas. Cuando un cultivador recibe el crédito de una fábrica, se obliga a entregarle su cosecha más tarde. Naturalmente esto implica también una obligación, por parte de la fábrica, de aceptar el total de su cosecha. *Pero las fábricas se sienten obligadas a aceptar la producción del cultivador solamente mientras su crédito no ha sido devuelto.* Una vez pagado parcialmente o en su totalidad, éstas se sienten con derecho a usar los métodos mencionados para obtener la mercancía a los precios más bajos, o a rechazarla<sup>87</sup>. A veces, no se acepta parte de la cosecha diciéndoles a los productores: "hagan con esto lo que quieran". En este caso, el productor se ve obligado a tirar la fruta o

<sup>86</sup> Decía un experto en fresa: "Los industriales les roban a los agricultores en el momento de pesar la fresa, también se valen de artimañas, tales como decirles que ya tienen mucha y entonces les ofrecen el precio que ellos quieren, hasta el 40 por ciento de su precio, y si ellos no aceptan, tienen que tirar su fresa. Si preguntan, les dicen que es orden de allá arriba y nada más". Un viejo observador de los acontecimientos en Zamora comenta: "Los industriales roban a los productores sin recato alguno". Obviamente esto se aplica principalmente (pero no exclusivamente) a los pequeños productores.

<sup>87</sup> Un contrato entre una fábrica (Chapala) y sus productores, obliga al productor a entregar al empacador toda la cosecha del área por la cual se le ha financiado, en las cajas del empacador, todos los días, incluyendo domingos y días festivos, si fuera necesario. También establece que las entregas de la cosecha deben empezar cuando a juicio del empacador, la cosecha de fresas "sea susceptible de industrializarse" y terminar "cuando deje de serlo", excepto en caso de "fuerza mayor". Esta es una fórmula vaga, abierta a variadas interpretaciones. El contrato dice más tarde que el empacador puede rechazar, *de acuerdo a su juicio*, toda o parte de la cosecha cuando la fruta no llene los requisitos de calidad, limpieza, madurez, color y ausencia de defectos. Con este contrato, las obligaciones son todas del lado del productor, ninguna por parte del empacador. El contrato arriba mencionado es típico para la industria.

a venderla a algún otro comprador al precio que pueda conseguir. Los compradores de fuera saben que esto pasa todos los años. Son los piratas que llegan en manada con este propósito. Para las fábricas ellos son una constante fuente de disgusto. En defensa propia, y siendo prevenidos por experiencia, algunos de los freseros no esperan a que las fábricas empiecen a rechazar la producción o indebidamente bajen los precios, sino que venden directamente a otras fábricas que pueden ofrecerles mejores precios<sup>88</sup> o a los piratas, incluso antes de que su crédito haya sido devuelto. Ellos actúan según sus intereses. Esto puede colocar a las fábricas en la torpe posición de que llegue a dificultárseles el cobro del adeudo a los productores contratados. Pero ellas son las responsables de verse en esta posición debido a sus astutas prácticas de negocios. Aunque los *piratas* son condenados por las fábricas, esto no quiere decir que éstas no los perdonen; ya que su existencia les permite, algunas veces, comprarles fresas más baratas que a los cultivadores.

Durante el *pik*, las fábricas hacen uso de descuentos basados en el color, limpieza, calidad o tamaño de la fruta. De acuerdo a fuentes oficiales, los descuentos no exceden los límites tolerables. Desde diciembre de 1974 hasta julio de 1975, los siguientes descuentos promedios mensuales fueron registrados oficialmente para fresas congeladas (en por ciento).

Diciembre	1974	5.2	Abril	1975	10.6
Enero	1975	7.9	Mayo	1975	4.3
Febrero	1975	11.5	Junio	1975	5.5
Marzo	1975	11.1	Julio	1975	3.5

Es un misterio el porqué los descuentos son mayores durante el tiempo del *pik* (aquí de febrero a abril). Esto supone que la calidad de la fruta es pobre o que los recolectores hacen un mal trabajo al pizar la fruta. Esto no parece

<sup>88</sup> Algunas fábricas utilizan precios más altos para conseguir la cosecha y alejar a los competidores. También es una práctica común de las fábricas pagar precios mayores a los productores que no consiguieron financiamiento de ellas.



razonable. En realidad, las estadísticas oficiales subestiman los verdaderos descuentos que pueden ascender al 30 o 40 por ciento, cuando les conviene a las fábricas.

Estas prácticas pueden ser eliminadas o al menos reducidas, sustancialmente, si las asociaciones de productores pudieran comisionar observadores competentes para cada fábrica.

Las recomendaciones en los párrafos anteriores, con respecto a las posibles acciones por parte de los productores, son, por supuesto, meramente teóricas. No podrán ser llevadas adelante mientras que las condiciones sean tales, que cualquier acción concertada por los productores se haga imposible, debido a la diferencia en sus intereses, a su anhelo por verse involucrados en el productivo negocio de las fresas (aún cuando ellos saben que anualmente tienen que enfrentarse a grandes reducciones en sus ganancias debido a las prácticas de las fábricas o a las condiciones del mercado, sin hablar de las inclemencias del tiempo o destrucciones traídas por pestes o enfermedades<sup>89</sup>), y debido al temor de lo que los inversionistas y comerciantes norteamericanos podrían hacer cuando llegara a ser una realidad cualquier acción concertada. El hecho de que las sanciones impuestas a los productores, por parte de las fábricas, golpeen a unos más que a otros, aumenta su desunión, como muy bien lo saben las fábricas.

A través de estas observaciones, llegamos a la conclusión de que los ingresos de los productores mexicanos, provenientes de las plantaciones de fresa, podrían ser mucho mayores si se eliminasen las peores prácticas de negocios realizadas por las fábricas y otros compradores. Por otro lado, las ganancias obtenidas por estos últimos se ven significativamente

<sup>89</sup> La cosecha de la fresa es el cultivo más remunerativo en la región de Zamora, de acuerdo a varios informes. Estos informes pasan por alto los riesgos inherentes al cultivo de la fresa, particularmente para los pequeños productores. Sería conveniente que en los estudios efectuados, se incluyese los efectos de descuentos, rechazos, etc. En cambio estos, siempre se basan en el precio promedio y en el total de la producción cosechada, lo cual es engañoso.

reforzadas por esas mismas prácticas. *La fresa es un ejemplo de un agro-negocio dominado por Estados Unidos en operación en México, con todas sus vicisitudes y perversidades.* Concluimos una vez más, que desde el punto de vista de la mayoría de los productores mexicanos, sería preferible que la industria de la fresa pudiera ser devuelta a Estados Unidos.

*Transferencia de capital y tecnología, y el empleo*

A los inversionistas extranjeros les gusta proclamar que el factor bajos costos no es un estímulo para transferir capital y tecnología a países subdesarrollados. En algunos casos esto puede ser cierto<sup>90</sup>. Mas no lo es en la industria norteamericana de la fresa localizada en México. Las bajas rentas de la tierra y los bajos costos de mano de obra han sido decididamente el mayor factor en el establecimiento de la industria por parte de capitalistas e intermediarios de Estados Unidos. Examinemos brevemente el empleo rural y sus respectivos salarios.

Una reciente publicación acerca del cultivo de la fresa en México, pretende que la industria "emplea el trabajo de 160,000 personas"<sup>91</sup>. Este es el argumento más repetido por los negociantes de la fresa<sup>92</sup>. Falso, si la cifra fuera correcta —que 160,000 personas trabajan en la industria—, incluso una observación superficial mostraría que esto no puede ser equivalente a 160,000 oportunidades de trabajo a tiempo completo. Pasemos a ver un mejor cálculo.

<sup>90</sup> Puede ser cierto, por ejemplo, en industrias que son altamente intensivas en capital y tecnología extranjera.

<sup>91</sup> "El cultivo de la fresa y su industrialización tiene importancia... porque emplea la mano de obra de aproximadamente 160,000 personas, lo cual contribuye, en parte, a reducir el problema social de la emigración de trabajadores rurales mexicanos a Estados Unidos". *El Cultivo de la Fresa en México*, Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas, SAG, folleto de divulgación No. 48, febrero 1973, p. 4.

<sup>92</sup> Un negociante calculó al pie de la letra como sigue: "Trabajo de campo a 5 hombres por hectárea, por año, igual a 25 - 30,000 familias (?) para 5 - 6,000 hectáreas, o 100 - 120,000 trabajadores por año". Esto supondría que cada trabajador del campo proporciona 3 miembros de su familia que trabajan con él para hacer el trabajo de un año (probablemente gratis).

Según un agrónomo que trabajó muchos años con plantaciones de fresa, una área de 2,500 hectáreas da trabajo a cerca de 7,760 personas a tiempo completo en el campo (incluyendo la cosecha) y en las fábricas, cada una, durante un año laboral de 10 meses con una jornada de 8 horas<sup>93</sup>. Mi propia observación me lleva a aceptar este cálculo como realista. Con 5,000 o 6,000 hectáreas, las oportunidades de empleo a tiempo completo en la industria (campo y fábricas) serían de 16,178 a 19,412 trabajadores. Por supuesto, la inmensa mayoría de los empleos no son a tiempo completo. Por tanto, el número de gente empleada es en realidad mayor. Si asumimos que el trabajo promedio en el campo, dura cerca de cuatro meses y en la fábrica cerca de tres meses, llegamos a las siguientes estimaciones (basadas en los cálculos del mencionado agrónomo):

CALCULO DE OPORTUNIDADES DE TRABAJO EN LA  
INDUSTRIA MEXICANA DE LA FRESA

	2,500 ha.	5,000 ha.	6,000 ha.
<i>Empleos de tiempo completo</i>			
En el campo	5,558	11,110	13,340
En las fábricas(a)	2,530	5,068	6,072
<b>TOTAL</b>	<b>8,088</b>	<b>16,178</b>	<b>19,412</b>
<i>Empleos de tiempo parcial</i>			
En el campo (prom. 4 meses)	13,895	27,775	33,350
En las fábricas (prom. 3 meses) (a)	8,425	16,876	20,582
<b>TOTAL</b>	<b>22,320</b>	<b>44,651</b>	<b>53,932</b>

(a) Ver nota núm. 93. Cálculos basados en H. Domínguez A., *op. cit.*; con un ajuste de un 15 por ciento adicional de la fuerza de trabajo en las fábricas.

El empleo total, no a tiempo completo sino parcial, alcanza, en el mejor de los casos, cerca de 54,000 personas con 6,000 hectáreas, suponiendo que el número de trabajadores del campo y de las fábricas, crezca a la misma tasa que el número de hectáreas bajo cultivo. 160,000 *personas podrian ser empleadas*

<sup>93</sup> Horacio Domínguez A., *La Fresa en la Región de Zamora, Mich.* Chapingo, 1975, p. 70. Domínguez tuvo razón al excluir a los productores, pero también excluyó algunos de los hombres y mujeres trabajadores de fábrica. Por esta razón he aumentado en el cuadro que sigue, en un 15 por ciento adicional a la mano de obra de las fábricas.

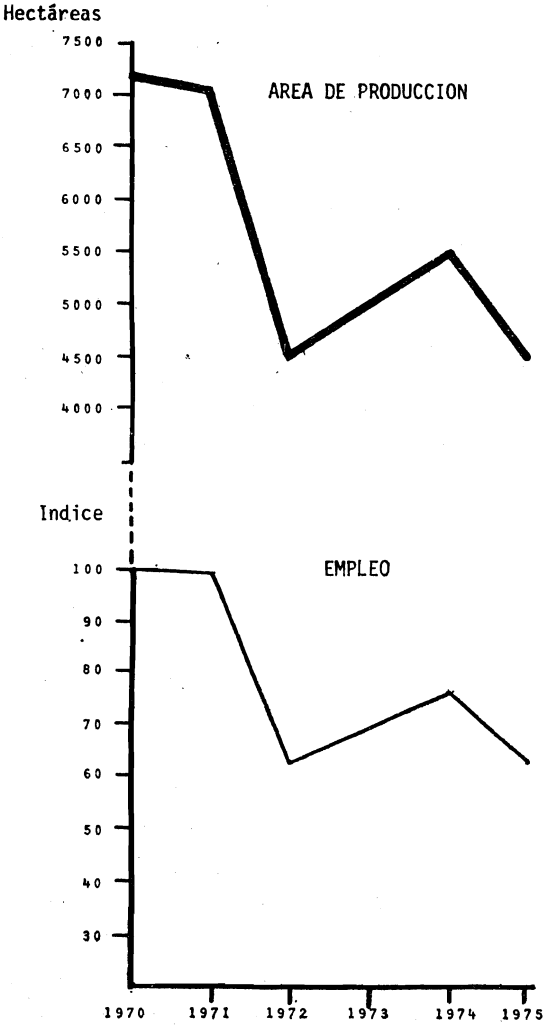
si (digamos) con 5,000 hectáreas de fresa, los trabajadores laborarán un promedio de sólo un mes cada uno durante el año. Cuanto mayor sea la cantidad de personas que trabajen en la industria, menor será el número promedio de meses trabajados por ellas durante el año.

Estas cifras demuestran también que *la cantidad de empleos es enteramente dependiente del tamaño de la plantación anual de fresa*. Si descendiera de 5,000, a 4,000 hectáreas, el empleo de tiempo completo bajaría de 16,178 a 12,942, y el de tiempo parcial (bajo las condiciones anotadas en el cuadro anterior) bajaría de 44,651 a 35,721 trabajadores<sup>94</sup>. La implicación es que una industria agrícola sujeta a fluctuaciones, inducidas por grandes variaciones en las exportaciones, tiene *un impacto altamente perturbador en el mercado de la mano de obra*. Es tanto más perturbador, cuanto que no hay una industria agrícola o urbana capaz de absorber a los trabajadores que quedan desempleados durante las crisis, como es el caso, por ejemplo, en Zamora. Por tanto, una crisis de exportación no afecta en forma adversa solamente a los productores de fresa, como ya hemos visto, sino también —y en un grado mucho mayor— a la mano de obra local.

Nuestra conclusión es que la transferencia de capital y tecnología extranjeros, hacia una agricultura subdesarrollada —o la reubicación de la agricultura de una nación industrial en un país subdesarrollado—, aumenta las oportunidades de trabajo cuando parte de las actividades, en la agricultura o en la industria ligada a ella, exigen mucha mano de obra. Cuando las estadísticas de empleo son presentadas por capitalistas extranjeros o industriales locales, generalmente tienden a exagerar mucho la creación de empleos. En una industria exportadora, descontrolada, con un pronunciado *pik* estacional,

<sup>94</sup> En realidad, las fluctuaciones en el campo pueden ser ligeramente mayores que las fluctuaciones en el número de hectáreas. Por lo general, el cultivo de un mayor número de hectáreas atraería una cantidad de personas en busca de trabajo, mayor, que los empleos disponibles. Esto resultaría en más hombres y mujeres obteniendo empleo, pero por menos tiempo.

FLUCTUACIONES ESTIMADAS EN EMPLEOS DE TIEMPO PARCIAL EN EL CAMPO Y EN LAS FABRICAS EN LA INDUSTRIA DE LA FRESA DE ZAMORA-IRAPUATO 1970-1975



FUENTE: Ver el cuadro anterior y Horacio Domínguez A., op. cit.

con un uso irracional y desperdiciador de los recursos, y con mercados de exportación inestables, el resultado es la creación de empleos, en su mayoría, de tiempo parcial, y de mercados laborales inestables. Como una hipótesis general, el conjunto de inversiones de capital extranjero y doméstico y otros recursos empeñados en la industria, si bien son relativamente significativos, no generan cuantitativa ni cualitativamente adecuadas oportunidades de empleo, bajo las condiciones actualmente existentes. La falta de estabilidad de cualesquiera oportunidades de empleo que se cree, está acompañada por la posibilidad, siempre presente, de que la industria pueda "dejar el país" en cualquier momento. Esto provocaría dificultades económicas a corto plazo, particularmente en las comunidades donde se localiza la industria. Pero a largo plazo podría resultar extremadamente ventajoso si la industria pudiese ser reemplazada por actividades planeadas y enfocadas hacia un verdadero desarrollo autóctono de la agricultura local.

*Deplorables condiciones de trabajo — los trabajadores del campo*

Las condiciones, bajo las que hombres y mujeres son empleados en el campo y en las fábricas, son deplorables.

La industria de la fresa ha atraído a miles de trabajadores desempleados, incluyendo a campesinos o a sus hijos, provenientes de una amplia región, provocando un "flujo descontrolado de gente". Zamora, por ejemplo, se ha convertido, luego de ser un pequeño pueblo, en una población de 95,000 habitantes, Jacona, población vecina, ha crecido a 30,000. Esto no incluye los miles de trabajadores que vienen a los valles en busca de trabajo y que se quedan ahí temporalmente. Algunos permanecen en la ciudad y duermen en las calles o lugares públicos, otros regresan a sus aldeas por la noche<sup>95</sup>.

<sup>95</sup> Si regresan por la noche (un día de trabajo de cerca de 12 horas), el costo de la transpottación puede representar cerca del 30 por ciento de su salario diario.

Una gran proporción de los inmigrantes se quedan en las poblaciones y se "establecen" en las ciudades perdidas que se extienden a lo largo de kilómetros o, incluso, en peores condiciones, fuera de las ciudades. Cerca del 75 por ciento de la población de Zamora, por ejemplo, vive en ciudades perdidas. En esta forma la migración transfiere pobreza de las regiones cercanas a las regiones de la fresa. Como decía un observador local: "la fresa es el imán de la pobreza". Por lo tanto, la gran oferta de mano de obra disponible ahora, para los cultivadores de la fresa y las fábricas, tiene su origen en el establecimiento de la industria. Si la fresa abandonara el terreno, lo mismo haría la gente<sup>96</sup>.

El flujo descontrolado de la gente pobre se debe al hecho de que los sub y desempleados esperan encontrar un trabajo, o trabajos, que paguen salarios más altos de los que se pagarían en sus comunidades, si es que hubiera trabajo disponible ahí<sup>97</sup>. Es descontrolado porque no hay forma, para ellos, de calcular adecuadamente la cantidad de oportunidades de empleo. Los empleadores que "controlan" el mercado del trabajo provocan deliberadamente la llegada de avalanchas de trabajadores, porque si la oferta de trabajo excede permanentemente a la demanda, esto se convierte en una férrea garantía de que los salarios puedan ser mantenidos al mínimo. Es sintomática que los empleadores manden reclutadores o camiones cada año a las comunidades circunvecinas, incluso a considerables distancias, para traer trabajadores aunque haya ya una sobre-abundante oferta de mano de obra, en su mayoría subempleada, en la ciudad; porque los trabajadores no residentes están dispuestos a trabajar por menos. Se dice que un llamado "ejidatario", Roberto Reyes Martínez, conocido por ser uno de los mayores acaparadores de la región y un

<sup>96</sup> Otros cultivos en el valle de Zamora (sobre todo papas), también necesitan trabajadores estacionales, pero la mano de obra podría ser proporcionada por los residentes.

<sup>97</sup> Algunos trabajadores informaron que en sus aldeas, los salarios eran de 15 pesos, cuando podrían ganar 35 pesos en Zamora, si hubiera trabajo disponible.

gran empleador de mano de obra (alrededor de 800 durante el *pik*), va hasta Morelos para traer trabajadores porque a ellos les puede pagar menores salarios<sup>98</sup>. "Los que aceptan los salarios más bajos son los foráneos"<sup>99</sup>.

La evidencia de este exceso en la oferta del trabajo puede ser observada diariamente, sobre todo durante la cosecha, cuando los trabajadores se juntan a esperar a los empleadores que llegan en camiones a escoger el número de hombres que necesitan cada día. Un punto de reunión es cerca del ferrocarril, en Zamora. Siempre está custodiado por soldados con metralletas.

Durante algunos meses, cerca de 5,000 trabajadores se reúnen ahí a las 5:30 de la mañana. Muchos hombres no encuentran trabajo y se van esperando tener mejor suerte al día siguiente<sup>100</sup>.

¿Cómo es posible que existan kilómetros de pobreza que aumentan gradualmente, cuando la industria proporciona empleos en el campo y en las fábricas? La respuesta no está únicamente en las caóticas condiciones del mercado del trabajo en el que el exceso de mano de obra es crónico, sino también en los términos del empleo y, en gran parte, en los efectos de una economía fuertemente orientada al consumo, la cual acarrea fuerte presión sobre los trabajadores para que gasten

<sup>98</sup> Otros "ejidatarios", que se informa, figuran en las listas de los ejidos, y que emplean gran número de trabajadores, son: Armando Rodríguez (300), Ramón García (800-1,000), Benjamín Navarro (500) y Ortega Jaime (500).

<sup>99</sup> Estas diferencias salariales son una fuente constante de conflicto entre trabajadores residentes e inmigrantes. Pero igual es la actitud hacia el trabajo. Los trabajadores residentes que están acostumbrados a trabajar juntos y han acordado trabajar a una cierta velocidad. Los trabajadores foráneos tienden a trabajar más rápido (para mantener su empleo). Esto provoca descontento entre los trabajadores, y entre trabajadores y patrones. Los patrones explotan estas diferencias que provocan, para su ventaja.

<sup>100</sup> Un trabajador de un pueblo vecino que siempre busca trabajo en Zamora decía: "El trabajo en Zamora es muy eventual, muchas veces no encuentran trabajo. Pasa que van a buscar trabajo en Zamora con el dinero para el sólo pasaje de ida, y que no encuentran trabajo; se ven entonces obligados a regresar a su pueblo caminando".



sus ingresos, incluso por encima de sus necesidades inmediatas, a través de trucos, tales como crédito fácil y compras con facilidades de pago.

Los ingresos de los trabajadores del campo son bajos porque la mayoría trabajan pocos meses al año, porque sus salarios son inadecuados y porque no obtienen ninguno de los beneficios proporcionados por el sistema de seguridad social. El argumento, siempre repetido, de que los trabajadores agrícolas obtienen el salario mínimo legal, e incluso más, no se ve secundado por los hechos. Algunos trabajadores "especializados" quizás obtienen el salario mínimo legal o uno ligeramente superior, pero estos son casos excepcionales<sup>101</sup>. *La legislación del salario mínimo es violada constante y sistemáticamente.* Esto resulta particularmente cierto para muchas mujeres y niños que obtienen cerca de dos tercios de lo que se les paga a los hombres. En 1974, si un hombre ganaba 35 pesos, su esposa y un hijo grande, recibían 25 pesos, aunque la ley fuera clara respecto a una paga igual por trabajo igual, sin importar el sexo. Según dicen los patrones, para la cosecha son "preferibles" las mujeres y los niños, "porque no necesitan agacharse tanto". Tonterías. Son preferibles porque aceptan trabajar por menos paga. Ciertas actividades en el campo no son pagadas diariamente, sino a destajo. La tarifa a destajo se calcula siempre en forma tal que un trabajador normal gana el salario mínimo diario, o menos. Incluso, si un trabajador rápido, pagado a destajo, pudiera ganar por encima del salario mínimo legal, la oportunidad se vería disminuida porque los patrones emplean, cosa que suelen hacer, a más trabajadores para hacer el trabajo más rápido. Está muy extendida la costumbre de hacer trampa en el peso o en alguna otra forma. Durante los *piks* de la cosecha, el ingreso familiar sube cuando varios

<sup>101</sup> Una forma frecuente de explotación es, pedir al trabajador no calificado la realización de un "trabajo calificado", que requeriría una paga mayor, pero pagándole solamente el salario de un trabajador común.

miembros de la familia trabajan. Esta es la única vez en que una familia puede permitirse la compra de algunos artículos necesarios aparte de la comida. En este contexto es necesario observar que el salario mínimo diario está calculado sobre la base de un ingreso mensual que provee la subsistencia básica de un "jefe de familia", es decir, de una familia. Cuando el trabajo es intermitente, como acontece en el campo, el ingreso mensual es inadecuado, incluso pagándose el salario mínimo legal<sup>102</sup>.

Las condiciones bajo las cuales se contrata, trabajan o son despedidos los trabajadores, son del todo humillantes y degradantes. Ningún trabajador en su sano juicio se atrevería a preguntarle al patrón qué salario va a recibir. En los puntos de reunión, adonde llegan los patrones o administradores de ranchos a recoger a los trabajadores, el obrero que llegara a hacer tal pregunta, sólo encontraría por respuesta: "No hay trabajo para ti". Los trabajadores suben a los camiones sin saber adonde los llevarán, cuánto se les pagará o si podrán seguir trabajando en el mismo lugar el día siguiente. "Para no morirnos de hambre, no preguntamos nada". "Nos tratan como a indios". Sin importar para qué o bajo qué condiciones se les contrata, cada trabajador agrícola se encuentra en la misma situación. No existe ninguna seguridad en el trabajo. La tarifa salarial es para una jornada de ocho horas, pero los dueños o administradores de granja usan "trucos" para alargar el trabajo más allá del límite de las ocho horas: acortando la hora de comida, o prolongando el tiempo de trabajo sin pago extra alguno. Durante el *pik* de cosecha, es habitual la semana de siete

<sup>102</sup> Supongamos que cuatro miembros de una familia ganan, juntos, cerca de doscientos pesos diarios, cada uno de ellos obteniendo el salario mínimo legal durante un periodo de cuatro meses. Asumiendo que la semana de trabajo fuera de seis días, sus ingresos totales llegarían a 19,200 pesos. Si quedan desempleados durante el resto del año, su jornal *per cápita* llegaría a 16 pesos (prorrateados para todo el año).

En 1974, el salario mínimo legal en Zamora era de 42.10 pesos y de 39.35 para los trabajadores del campo.

días, sin pago especial como lo requiere la ley. No hay sindicatos de trabajadores. Todo esfuerzo por organizar la mano de obra rural es reprimido con el mayor rigor. En esta forma, los trabajadores agrícolas se encuentran totalmente desamparados frente a todas las formas de explotación. Por cada trabajador hay siempre 10 o 20 más que trabajarían bajo cualquier condición con tal de sobrevivir.

El seguro social no está a disposición del trabajador rural. El empleo intermitente lo hace imposible y al mismo tiempo disminuye el total de los gastos salariales de los dueños. En caso de enfermedad, el trabajador o los miembros de su familia no son admitidos en los hospitales locales, y esto es una práctica común. Su desamparo llega a obtener la atención del público tan sólo cuando los abusos causan daños masivos a la salud de los trabajadores. Incluso esto no causa más que una ola en el mar de indiferencias que existe respecto al bienestar de aquellos cuyo trabajo hace millonarios a los productores de fresas. Por ejemplo, en abril de 1973, un periódico local que normalmente se preocupa más por los precios de la fresa que por los trabajadores, publicó varios artículos sobre el peligro para la salud de los trabajadores por el uso de productos químicos para el control de las enfermedades de las plantas de fresa:

"Un alto porcentaje de los trabajadores que laboran en el campo sufren envenenamiento como resultado del manejo y el contacto directo con sustancias químicas usadas para combatir las enfermedades de la planta... Todos los peones sufren de desmayos, vómitos, dolores de cabeza y otras enfermedades aún más serias después de que son usados los insecticidas, y por no estar adecuadamente protegidos... Han sido registrados muchos casos de envenenamiento cuando son usadas botellas que contenían productos químicos, y muchos de ellos con fatales resultados"<sup>103</sup>.

103 *El Heraldo de Zamora*, abril 28 de 1973.

Los patrones acusan a los trabajadores de ignorantes. La verdad es que los patrones se encuentran más preocupados por la salud de sus plantaciones de fresas que por la de los trabajadores. Son capaces de controlar las enfermedades de las plantas. Si quisieran, serían capaces de controlar el uso de productos químicos a través de instrucciones adecuadas y supervisión. Pero esto aumentará sus gastos. Al gobierno le falta personal y está más interesado en el bienestar de los productores-patrones que en el de los trabajadores<sup>104</sup>. Un mes más tarde, el mismo periódico presentó un largo titular:

"El uso inmoderado y la falta de control sobre los insecticidas no han sido atendidos adecuadamente y tienen serios efectos sobre la gente"<sup>105</sup>.

Este ejemplo indica la forma en que se abandona a los trabajadores a sus propios recursos en lo que respecta a la salud. Lo mismo es verdad en relación con las medidas sanitarias, de habitación y de educación.

*Trabajo de fábrica en Zamora;  
la explotación sistemática de las mujeres*

Los capitalistas extranjeros son afectos a argumentar que la transferencia de capital y tecnología mejora las condiciones de trabajo en los países subdesarrollados, y desarrolla nuevas calificaciones de trabajo. El procesamiento de la fresa es un ejemplo de la falsedad de este argumento. En todos los establecimientos existen deplorables condiciones de trabajo. De acuerdo con algunos informantes, los peores establecimientos son las dos plantas congeladoras privadas más grandes; por un lado la Estrella, dominada por capital de Estados Unidos (Othal Brand), y por el otro la mexicana, Frutas Refrigeradas. En la planta estatal (ejidal) V. Carranza

<sup>104</sup> El uso incontrolado de productos químicos —incluyendo la fumigación con avioneta— es un fenómeno extendido en todos los países subdesarrollados y testimonia el desprecio total hacia la salud de los trabajadores por parte de los patrones.

<sup>105</sup> *El Heraldó de Zamora*, 29 de mayo de 1973.

las condiciones parecen estar un poco por encima del promedio. Todas las fábricas sacan provecho del exceso de oferta de mano de obra y del desempleo estimulado por la misma industria en Zamora, sin importar la fuente de su capital, y la explotación de los trabajadores varía sólo dentro de un estrecho margen de una fábrica a otra. Las condiciones ligeramente mejores de la V. Carranza se explican por el hecho de que no está situada en una población sino en una área rural, y recluta esposas e hijos de los ejidatarios circunvecinos para su mano de obra<sup>106</sup>.

Durante el *pik* de recolección, en Zamora, hay quizás de 10 a 12 mil mujeres empleadas y un número mucho menor durante el principio y al final de la cosecha. Una gran fábrica puede emplear de 100 a 200 muchachas al principio (o al final); y durante el *pik* de 1,000 a 1,400. De ahí que la duración promedio del tiempo de trabajo para la mayoría de las mujeres sea relativamente corto.

Las mujeres constituyen la principal fuerza de trabajo en las fábricas. Generalmente las fábricas anuncian la apertura de oportunidades de trabajo en el cine o en la radió. Prefieren contratar muchachas por recomendación de las supervisoras o de alguien que ya trabaja en la planta. Según se informa, las supervisoras investigan la condición de la familia de las trabajadoras. Las que ya tienen una experiencia previa tienen una mayor oportunidad de volver a ser empleadas. Las muchachas trabajan a menudo por un mismo establecimiento durante un periodo de varios años. Las fábricas las prefieren jóvenes y solteras. Su edad va desde los 14 a los 25 años, si bien uno encuentra mujeres mayores y (en algunas plantas) niñas de 7 a 12 años de edad. Los niños son "empleados" generalmente durante el *pik* de cosecha y usan las tarjetas de trabajo de sus madres y hermanas. En una fábrica con capital norteamericano, cuyo nombre

<sup>106</sup> Los ejidatarios del área son teóricamente los propietarios de la fábrica. Una de las pocas satisfacciones que reciben del establecimiento es que les proporciona trabajo a los miembros de sus familias.

omitiré, hasta sesenta niños trabajan con sus madres o hermanas durante los meses de mayor ocupación. Su trabajo es prácticamente gratuito. Otra gran planta con capital norteamericano también emplea a niños entre 10 y 12 años, y una tercera fábrica a niños de hasta 6 años para arriba. Dado que el trabajo infantil es ilegal, las fábricas tratan de ocultarlo. En el caso del establecimiento cuyo nombre omitimos, por ejemplo, *los niños son escondidos en los baños de mujeres cuando llega personal norteamericano a visitar la planta*, cosa que sucede cuatro o más veces al año.

Hay dos tipos de trabajo: las muchachas que quitan las hojas verdes y los tallos de las fresas (despatadoras), y las que, con un *status* un poquito superior, seleccionan la fruta "en banda". Las primeras trabajan en largas mesas —hasta ochenta por cada mesa— y son vigiladas por las supervisoras<sup>107</sup>. Cada fábrica también emplea a un número, relativamente pequeño, de hombres que hacen el trabajo pesado o que requiere de mayor pericia.

Las fábricas han traído un cambio casi revolucionario en la vida de estas mujeres y muchachas. En muchos hogares contribuyen al ingreso familiar. Esto es explicable dado el gran desempleo y subempleo en los barrios bajos de Zamora. En no pocos casos son ellas las únicas que aportan ingresos. Esto ha modificado su *status* dentro de la familia emancipándolas considerablemente, a pesar de que a menudo los hombres que no tienen trabajo se las arreglan para "administrarles" sus ingresos. Muchas veces, las muchachas emplean un largo tiempo en convencer a sus familias de las ventajas de trabajar en las fábricas, antes de que se les permita hacerlo. Evidentemente a ellas les gusta trabajar y están felices de que haya empleo disponible para ellas. Esto es evidente. *Ellas no se quejan del trabajo, sino de las*

<sup>107</sup> La jerarquía es más o menos como sigue: las mujeres trabajadoras son controladas por las "revisoras"; éstas a su vez responden ante las supervisoras. Toda la mano de obra está sujeta a un secretario (o secretaria) de trabajo.

*condiciones del trabajo.* En la mayoría de los casos están conscientes de que se les explota al máximo y de que se viola la legislación del trabajo constantemente. El tipo de sentimiento que prevalece —satisfacción de encontrar un trabajo o insatisfacción por las condiciones de éste— depende de la situación en su casa, de sus experiencias en la fábrica y de su madurez política.

*Prácticamente sin excepción, las muchachas se muestran extremadamente renuentes a discutir las condiciones del trabajo en sus fábricas* y les aterroriza el pensamiento de que cualquier revelación que hagan conduzca a su despido. Lo más probable es que sus despóticas supervisoras les hayan advertido que no las discutan con extraños. Las trabajadoras difícilmente se quejan alguna vez en sus fábricas por temor a ser despedidas, como ocurre ocasionalmente. Las quejas generalmente son: la necesidad de estar de pie todo el día sin importar la duración de la jornada, con excepción del receso para comer; el frío de las fábricas; la prohibición absoluta de hablar y el despotismo de las supervisoras<sup>108</sup>; condiciones, todas, que conducen al deterioro de la salud o a una gran tensión nerviosa dentro de una *actividad que es esencialmente supermonótona y sin calificación alguna.* Las mujeres están aparentemente protegidas por el Seguro Social, pero las instalaciones sanitarias y de salud en las plantas y en el pueblo son totalmente inadecuadas. En los casos de accidentes menores o mayores, las víctimas no son atendidas debidamente, y en algunos casos no lo son en absoluto (por ejemplo, los domingos). Antes de comenzar a trabajar, a las mujeres se les hace un análisis de sangre por el que tienen que pagar quince pesos. Posteriormente no se les hace ningún otro examen médico.

Los turnos de trabajo prácticamente no se conocen. Con excepción de los periodos más lentos, la jornada normal dura casi siempre más de ocho horas: por ejemplo, de las

108 "La secretaria de trabajo trata a puras maldiciones".

7 a las 18, 20 o 21 horas, dependiendo del tipo de trabajo realizado. *Durante el pik de la estación, las mujeres llegan a trabajar hasta 18 o 19 horas seguidas, con sólo pequeñas interrupciones.* En algunas fábricas se acostumbra a reducir el número de horas trabajadas, en lugar de despedir a las obreras, pero esto sucede solamente durante parte de la estación. Cuando las horas de trabajo se ven reducidas sustancialmente, las muchachas a menudo abandonan el trabajo (sin ser formalmente despedidas) cuando les resulta más costoso el transporte al trabajo que lo que pueden ganar en un día. No está muy claro si es que la ausencia de turnos es consecuencia exclusiva del deseo de las plantas de minimizar los gastos en salarios, dado que el *tiempo extra nunca se paga* (el ingreso por salario diario de las mujeres aumenta si trabajan más de ocho horas, pero no de acuerdo con la legislación laboral, e incluso cuando trabajan a destajo, su salario no aumenta proporcionalmente, dado que la productividad declina netamente después de ocho horas de trabajo); o si las mujeres se oponen a los turnos con el objeto de hacer más dinero. Mi opinión sobre la situación es que una jornada de ocho horas les significaría a las mujeres escasamente el salario mínimo legal. Prácticamente se ven obligadas a trabajar tiempo extra para lograr un ingreso mínimo de subsistencia, ya que el trabajo a tiempo completo no dura más de unos pocos meses en el mejor de los casos, sin contar el tiempo extra.

El ingreso de las trabajadoras varía principalmente de acuerdo con la duración de la jornada. Al principio o al final de la estación sus ganancias semanales puede que no sobrepasen los cincuenta o cien pesos, dado que es posible que el trabajo no dure más de dos o cuatro horas. Durante el *pik* puede llegar a 400 o 700 pesos para las mujeres que reciben un salario por hora, y entre 500 y 800 pesos para las pagadas a destajo. En el último caso, la habilidad de la trabajadora individual también influye sobre el ingreso alcanzado. Las "despatadoras" son pagadas por caja bajo la



tarifa de cerca de 2.50 pesos, y las trabajadoras "en banda", 6 pesos por hora, pero las tarifas salariales varían significativamente de fábrica a fábrica. Las tarifas dominicales pueden ser ligeramente superiores, pero aparentemente no todas las fábricas las pagan<sup>109</sup>. Las tarifas salariales no representan necesariamente "lo que se lleva a casa" debido a las deducciones que mencionamos más adelante<sup>110</sup>.

Tomemos una de las más grandes fábricas (sin sindicato) de capital norteamericano y hagamos una lista de las condiciones criticadas:

- Atención médica inadecuada. Tiempo perdido a causa de accidentes en la planta, no remunerado.
- Las supervisoras venden uniformes blancos y otros artículos a precios muy por encima de los que prevalecen en las tiendas. Las mujeres son obligadas a comprarlos en la fábrica. El total de gastos por estos conceptos puede llegar al equivalente de cuatro o cinco días de salario. Las supervisoras obtienen ganancias con las ventas.
- Durante los *piks*, la jornada de trabajo se extiende a menudo de las 6 a.m. hasta la 1 a.m. horas del siguiente día.

<sup>109</sup> El margen de pago a destajo fue aproximadamente de 2.20-2.80 pesos. La tarifa a destajo está naturalmente calculada, de manera tal que conduzca más o menos al salario mínimo legal diario para un trabajador promedio, o incluso a menos. La tarifa salarial por hora fue de 5 a 6.50 pesos. Las tarifas dominicales a destajo mencionadas, fueron de 3.30 pesos, las tarifas por hora, de 7.50-7.70 pesos. Estas tarifas corresponden al año de 1974.

<sup>110</sup> Una vez más daremos un ejemplo simple para demostrar lo que significa un ingreso ganado durante pocos meses del año en términos de un ingreso anual o de la tasa salarial diaria ganada efectivamente. Por ejemplo, el caso de una muchacha que trabaja seis meses: Suponiendo que ella gane semanalmente 200 pesos por el primero y último mes, 600 pesos durante tres meses y 400 por un solo mes, su ingreso total sería de 10.400 pesos, sin contar ninguna deducción. Sobre una base anual, su salario diario sería entonces formalmente de cerca de 34 pesos, es decir, el 70 por ciento de la tasa mínima legal. Pero dado que no trabaja ocho, sino doce horas durante la mayoría del tiempo de los *piks*, su salario diario es en realidad considerablemente menor. Por ejemplo, si trabajara doce en lugar de ocho horas durante cuatro meses, su salario promedio diario llegaría a ser de 29 pesos.

- El salario se paga al contado y sin documento escrito que lo certifique.
- Se hacen descuentos sin explicación adecuada<sup>111</sup>.
- En algunos casos se retiene una porción del salario (20 por ciento) sin extender recibo alguno, y se coloca en una "cuenta de ahorros". Los intereses nunca les son pagados a las trabajadoras. De ahí la sospecha de que las personas encargadas de los pagos, o quizá la fábrica misma, se apropia de los intereses.
- Imposibilidad de mejorar el *status*, excepto en algunos casos aislados.
- Las mujeres que viven a una gran distancia de la fábrica gastan más dinero en su transporte y comida que el que ganan durante el periodo lento. El transporte lo paga siempre la trabajadora.
- Cuando una mujer gana una suma con fracción (por ejemplo 35.50 pesos), la planta paga solamente la suma redonda (ejemplo 35 pesos). Cuando una mujer trabaja 12 horas y 30 minutos, recibe pago tan solo por doce horas. Cuando una muchacha entra a las 6:15, su pago empezará a partir de las 7 horas. En otras palabras, la fábrica sistemáticamente obtiene parte del trabajo de las mujeres gratuitamente.
- Se paga la misma tarifa a destajo sin tomar en consideración el tamaño de la fruta. Los ingresos son considerablemente menores cuando la fruta es pequeña, pues toma cerca de dos o tres veces más tiempo terminar una caja.
- A las mujeres, a quienes se les paga por hora, se les descuenta el tiempo del desayuno y de la comida (por ejemplo dos horas). Durante el *pik*, se obliga a las mujeres a regresar al trabajo más temprano, pero la planta les sigue descontando las dos horas. Esto puede llegar a representar una pérdida de casi una hora por día.

<sup>111</sup> Probablemente para el Seguro Social, pero de esto no hay pruebas.

— Los salarios dominicales son los mismos que en días ordinarios.

— La comida que se vende en la planta es cara.

Las siguientes son críticas adicionales provenientes de otras plantas:

— Las mujeres son engañadas con el peso de las cajas (se ponen más fresas en una caja, de modo que se necesita más tiempo para terminarla).

— Mordidas a la jefa de personal (secretaria de trabajo) de 50 a 200 pesos para obtener un empleo.

— Favoritismo en la distribución del trabajo.

— Venta de uniformes blancos, deducida del salario sin posibilidad de pagar a plazos.

— A veces las obreras vienen a la planta cuando no hay trabajo; se les hace esperar hasta un día, sin ninguna compensación.

Estas observaciones fueron recogidas de muchachas y mujeres que trabajan en las fábricas de Zamora. Obviamente las fábricas no emplean todas y cada una de estas objetables prácticas, pero sí las suficientes como para hacer evidente el curso común de prácticas crueles y explotadoras del trabajo y de sistemáticas violaciones al Código Laboral, incluyendo el trabajo infantil, que realizan fábricas con o sin capital norteamericano. Las supervisoras o jefas de personal (para no hablar de industriales), tienen naturalmente, una concepción enteramente diferente de las condiciones laborales, que ellas juzgan satisfactorias. Ellas se encuentran del lado de los patrones. De acuerdo con ellas, por ejemplo, las supervisoras no ganan dinero con la venta de uniformes; las mujeres reciben la misma paga que los hombres; no hay deducciones en los salarios, etc. Se pueden dar por descontadas sus opiniones. El peso de la evidencia está contra ellas.

Hay unos cuantos hechos marginalmente positivos: en algunas plantas las trabajadoras llegan a recibir una gratificación al final de la estación. En una planta, las mujeres que trabajan desde el principio de la cosecha reciben 50

pesos. En otra, reciben 200 pesos, o 50 si empiezan más tarde. Una fábrica más grande acostumbra organizar una fiesta o paga 225 pesos a cada trabajadora.

En cinco o seis fábricas de Zamora, la mano de obra está organizada en un sindicato. El papel y el funcionamiento de estos sindicatos no fueron examinados desde todos los ángulos, pero se pueden sacar algunas conclusiones iniciales. Los sindicatos forman parte, en su mayoría, de una organización nacional (Central Revolucionaria de Obreros y Campesinos, CROC o de la CTM). La impresión general que se obtiene es que, debido a la naturaleza estacional del empleo, el poder de negociación de los sindicatos se ve reducido netamente, debido a la participación efímera de la mayoría de sus miembros. Por lo tanto, sería descabellado caracterizarlos más o menos como "sindicatos blancos", donde las órdenes de los propietarios y gerentes valen más que las de ellos mismos.

Según parece, una contribución positiva de los sindicatos sería la mayor disciplina de las trabajadoras, y las prácticas de contratación y despido más ordenadas. Desde el punto de vista económico, su contribución parece ser mínima, aunque la acción de los sindicatos puede contribuir a levantar los salarios a tono con la legislación del salario mínimo a lo largo de toda la industria procesadora. Ahora bien, está claro que los salarios mínimos se han convertido en todas partes y para todo efecto, y esto en el mejor de los casos, en los salarios máximos que se pagan efectivamente. Está claro, también, que la legislación laboral no se cumple aún, en las plantas que cuentan con sindicatos. Los contratos colectivos no son adecuadamente sometidos a la consideración de las trabajadoras; si llegan a tener participación en ellos, es en forma mínima. En otras palabras, el contrato se mantiene principalmente como un asunto entre los líderes sindicales y la administración de la fábrica. Una comparación entre los salarios pagados en algunas fábricas con sindicatos, y en otras sin ellos, muestra que en las primeras parecen ser

TARIFAS SALARIALES DE LAS TRABAJADORAS EN ALGUNAS  
CONGELADORAS DE ZAMORA

1 9 7 4

<i>Fábrica</i> <i>CON SINDICATO</i>	<i>Tarifas a Destajo*</i>	<i>Salarios por Hora*</i>
I	2.65	6.30, 7.10(d)
II	2.20, 2.25, 2.60, 2.65 3.30(d)	6.20, 6.45, 6.50 7.50(d), 7.70(d)
III	2.80	5.80
IV	2.65	6.25
<i>SIN SINDICATO</i>		
I	2.50, 2.60	5.50
II	2.40, 3.00(d?)	5.25, 6.80(d?)
III**	2.50, 2.70, 2.75	6.10
IV	2.20	5.00

\* Información proporcionada por trabajadoras entrevistadas. No está claro si la variación en las tarifas salariales en algunos casos se deban a fallas de memoria en las entrevistadas, o a una discriminación salarial entre las obreras, con base en su experiencia, su edad, etc.

\*\* En esta planta algunas de las obreras son miembros de un sindicato, pero aparentemente no existe contrato colectivo de trabajo.

NOTA: La información proporcionada en este cuadro es preliminar. La (d) significa salario dominical.

ligeramente superiores, aunque no de manera significativa. Sin embargo, la información obtenida debería verificarse cuidadosamente a través de un estudio más detallado.

Muchas mujeres trabajadoras parecen estar a favor de los sindicatos por ser beneficiosos ("un sindicato puede ser una cosa útil"). Pero hay objeciones contra algunas de sus características. La crítica más fuerte está dirigida hacia la participación obligatoria en desfiles de días de fiesta nacional o de otra índole; ello representa considerables gastos obligatorios por parte de las mujeres, con respecto a los uniformes que deben comprar a las jefes de personal<sup>112</sup>, cosa que, de acuerdo con algunos informantes, representa nuevos uniformes cada año.

Esto significa una suma de varios cientos de pesos, o el equivalente a cerca de 10 días de salario. Es cosa comprobada que tanto las cuotas sindicales como la venta de uniformes son una fuente de ingreso extra para los líderes

<sup>112</sup> Ver por ejemplo *La Voz de Zamora*, 30 de abril de 1972.

sindicales. En esta forma, los propios sindicatos no son ajenos a las prácticas explotadoras y corruptas frente a los obreros y quizá tienen la aprobación tácita y el apoyo de la administración de las fábricas. Por estas razones, algunas de las mujeres prefieren encontrar trabajo en las fábricas sin sindicatos.

### *Los salarios en México como fuente de ganancia*

Las ganancias del cultivo y exportación de fresas de México a Estados Unidos, o a través de intermediarios norteamericanos a otras partes del mundo, son una función no sólo de la tierra y el agua baratas en México, sino también de la mano de obra barata en el campo, en las fábricas y en los diversos servicios ligados a la industria de la fresa<sup>113</sup>. La contribución, de salarios bajos, a las ganancias, es un hecho innegable<sup>114</sup>, pero su relativa importancia para la industria norteamericana de la fresa con base en México no es conocida. Hacer una estimación de esto requeriría el co-

<sup>113</sup> Como lo han demostrado R. J. Barnett y R. Miller en *Global Reach, The Power of the Multinational Corporations*, New York, 1974, las inversiones de Estados Unidos en "ultramar" obtienen utilidades más altas que las inversiones domésticas en campos similares. "La industria alimenticia (de Estados Unidos) reportó ganancias de ultramar de un 16.7 por ciento, comparadas con las ganancias dentro de Estados Unidos, de 11.5 por ciento. (Es común una ganancia extraordinariamente alta con inversiones relativamente bajas en el exterior. Por ejemplo, en 1972, *La United Brands* reportó un 72.1 por ciento de ganancias sobre su activo neto...)" (p. 17). La industria fresera de Estados Unidos, con base en México, podrá o no generar "ganancias extraordinariamente altas" con una "inversión relativamente baja en el exterior"; pero seguramente genera una ganancia significativa con un capital que debe considerarse como relativamente bajo y amortizado desde hace largo tiempo. Estas ganancias resultan de la venta de plantas de fresa importadas de Estados Unidos, de la venta de diferentes insumos para la producción, de intereses en préstamos, de ventajosas condiciones en la compra de las fresas, de salarios bajos, de comisiones, etc.

<sup>114</sup> Cuando W. Benson Moore, representante de Lousiana en el Congreso Norteamericano, recomendó en 1975 que se limitara la importación de fresas mexicanas (ver texto más adelante), propuso específicamente impuestos de importación más altos "para compensar la diferencia en los costos de producción entre los dos países (Estados Unidos y México), *principalmente los basados en los costos de la mano de obra*".

nocimiento no sólo de las tarifas salariales prevalecientes en Estados Unidos—, tales como costos de mecanización y otros en la productividad de los trabajadores del campo y de las fábricas en ambos países; así como de los costos en que se incurre, en Estados Unidos, para lograr la productividad de la tierra y mano de obra —indudablemente mayor en Estados Unidos—, tales como costos de mecanización y otros dispositivos que ahorran mano de obra y aumentan la productividad. No haremos aquí esta estimación. Me limitaré a una breve descripción de la diferencia entre los salarios de los trabajadores del campo y de las fábricas, y a una sencilla consideración del margen de ganancias que surgen de esta diferencia en los salarios.

Durante 1973, se estableció el salario mínimo legal de un trabajador de campo, en Zamora, en 28.50 pesos diarios (2.28 dólares) por una jornada de 8 horas de trabajo; en Irapuato, en 22.15 pesos (1.77 dólares). Durante el mismo año un trabajador del campo, en California<sup>115</sup>, trabajando 8 horas bajo la tarifa salarial prevaleciente por hora, hubiera ganado 17.20 dólares. En otras palabras, el salario de un trabajador del campo, en California, era aproximadamente ocho veces más alto que el de un trabajador mexicano que ganara la tarifa oficial, o siete veces más alto, si se toma en consideración la diferencia en el costo de vida de los dos países. Para plantar, cultivar y cosechar en México 5,000 hectáreas de fresas, asumiendo un promedio de producción de 35,000 libras por hectárea, se requeriría una mano de obra en el campo de cerca de 11,110 hombres trabajando a tiempo completo (300 días, 8 horas diarias)<sup>116</sup>. Calculando sobre la base de los salarios mexicanos, el total de los gastos salariales para las 5,000 hectáreas, y los 175 millones de

<sup>115</sup> Una comparación entre México y California es adecuada, dado que California produjo en 1973 cerca del 67 por ciento del total del producto en Estados Unidos.

<sup>116</sup> Ver cuadro de la página 127.

SALARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL CAMPO EN MEXICO  
Y CALIFORNIA EN LAS PLANTACIONES DE FRESA EN 1973  
(En dólares)

A R E A	SALARIO/HORA	SALARIO/DIA
Zamora	.285	2.280
Irapuato	.222	1.772
California	2.15*	17.20*

\* Estas cifras para California eran las tarifas salariales "prevalecientes". Las tarifas por hora iban de 1.65 a 2.40 dólares y las diarias de 13.20 a 19.20 dólares.

libras de producción, hubieran ascendido a cerca de 7.1 millones de dólares, y según las tarifas "prevalecientes" en California, a cerca de 57.3 millones de dólares.

Se puede hacer una estimación aproximada similar, sobre la mano de obra en las fábricas. En Zamora e Irapuato, el salario mínimo legal para 1973 fue establecido en 30.50 y 31.10 pesos, respectivamente (2.44 y 2.49 dólares). En California, el promedio de ingresos diarios en la industria empaadora y procesadora de frutas y verduras, hubiera ascendido a 32.00 dólares<sup>117</sup>. En otras palabras, un trabajador industrial en Estados Unidos ganaba aproximadamente 13 veces más por día que un obrero mexicano, según los informes oficiales, o aproximadamente 11 o 12 veces más, tomando en cuenta la diferencia en el costo de vida. Si se hubieran empleado a 5,068 obreros, a tiempo completo, en las fábricas de Zamora e Irapuato (300 días, ocho horas diarias), para manejar los 175 millones de libras de la producción de fresa,

SALARIOS DE LOS TRABAJADORES INDUSTRIALES EN  
FABRICAS DE PROCESAMIENTO O EN CONGELADORAS,  
EN MEXICO Y CALIFORNIA, 1973. (En dólares)

A R E A	SALARIO/DIA (8 HS.)
Zamora	2.44
Irapuato	2.49
California	32.00*

\* Calculado en base al salario promedio de 4 dólares por hora.

<sup>117</sup> La tarifa de salarios por hora era de 4.00 dólares, según el *California Employment Development Department*, en Sacramento.



TOTAL REAL, Y SUPUESTO, DE GASTOS SALARIALES PARA TRABAJADORES MEXICANOS DEL CAMPO (11 110) Y DE LAS FABRICAS (5 068), BASADO EN LOS SALARIOS MINIMOS O PREVALECIENTES EN MEXICO O CALIFORNIA EN 1973, PARA 5 000 HECTAREAS DE FRESA  
(En millones de dólares)

<i>Según salarios por día en:</i>	<i>Trabajadores Rurales</i>			<i>Trabajadores de Fábricas</i>		
	<i>Zamora</i> (7 777)	<i>Irapuato</i> (3 333)	<i>Total</i> (11 110)	<i>Zamora</i> (3 548)	<i>Irapuato</i> (1 520)	<i>Total</i> (5 068)
Zamora	5.3	—	5.3	2.6	—	2.6
Irapuato	—	1.8	1.8	—	1.1	1.1
Total México	—	—	7.1	—	—	3.7
California	40.1	17.2	57.3	34.1	14.6	48.7

*Nota:* Distribución del cultivo: Zamora 3 500 ha.; Irapuato 1 500 ha.  
Producción: 35 000 libras de fresas por ha.

el total de los salarios de la fábrica hubiera sido de 3.7 millones de dólares según los salarios mexicanos, y de 48.7 millones según los salarios en California.

La diferencia de aproximadamente 95 millones de dólares —es decir, la diferencia entre el total de los gastos salariales, calculados según las tarifas de California (57.3 más 48.7 igual a 106.0 millones), y las tarifas mexicanas (7.1 más 3.7 igual a 10.8 millones), no es, por supuesto, una ganancia, aunque una parte de ella sí lo sea. En todo caso, esto nos conduce a una serie de puntos interesantes. Antes que nada, nos dice que con una producción de 35,000 libras por hectárea, es decir, un total de 175 millones de libras de fresas, con un valor aproximado de 28.82 dólares<sup>118</sup> por quintal en 1973, el componente de salarios en 100 libras de fresas sería cerca del 21.4 por ciento en términos de salarios mexicanos<sup>119</sup>, mientras que en términos de salarios de California excedería

<sup>118</sup> 26.20 dólares por quintal más el 10 por ciento, tomando en cuenta la diferencia en las medidas de México y Estados Unidos.

<sup>119</sup> Dólares 6.18: \$ 28.82 por 100 igual a 21.4 por ciento.

el precio del producto en cerca de 2.1 veces<sup>120</sup>. Por lo tanto, y por razones obvias, los salarios de California no podrían ser pagados en México bajo las condiciones prevaletientes en los ranchos y en las fábricas. Si la producción por hectárea fuera mayor, por ejemplo, como resultado de un clima fa-

COMPONENTE SALARIAL APROXIMADO  
DE 100 LIBRAS DE FRESAS VALOR US 26.20\* EN 1973  
(En dólares)

<i>Trabajadores</i>	<i>EN BASE A SALARIOS MEXICANOS</i>	<i>EN BASE A SALARIOS DE CALIFORNIA</i>
Rurales	4.05	32.76
De fábricas	2.13	27.80
Total	6.18	60.56

\* 28.82 dólares después del ajuste de 10 por ciento por diferencia en el peso.

vorable o de cultivos en tierras limpias, nuevas, no infestadas, el componente salarial en términos mexicanos, sería menor, debido a que los requerimientos de mano de obra (particularmente en el caso de los trabajadores rurales), y por lo tanto el monto total de los gastos salariales no suben a la misma tasa que el volumen de la producción<sup>121</sup>.

Aunque no hemos incluido aquí todos los costos salariales, es evidente que para una cosecha producida bajo condiciones tan intensivas de mano de obra, como en el caso de la fresa

<sup>120</sup> Asumimos aquí que las fresas alcancen aproximadamente el mismo precio promedio en Texas que en California, pues ahí es donde se localiza la mayoría de los *brokers* norteamericanos que manejan la fresa mexicana. El precio promedio de 1973, de 26.20 dólares por quintal, para California, es para fresas frescas, "empacadas y embarcadas, L. A. B. puerto de embarque"; y para fresas procesadas, dicho precio es "a puerta de fábrica". (Datos del *California Crop and Livestock Reporting Service* y del *USDA Statistical Reporting Service*). Las fresas frescas tuvieron el precio de \$29.20 por quintal y las fresas procesadas el de \$18.90 por quintal.

<sup>121</sup> Por ejemplo si la cosecha fuera de 50,000 libras por hectárea, el componente de salarios sería de alrededor del 18-20 por ciento, asumiendo una alza del 20 por ciento en el número de trabajadores rurales y del 30 por ciento en el número de trabajadores industriales. Por lo contrario, una caída de la producción tendería a aumentar el componente de los salarios.

mexicana, el total de los gastos salariales en México es relativamente pequeño en comparación con el valor de la cosecha. Esto permite a los compradores (*brokers*), obtener de los productores y de las congeladoras, el producto a un precio relativamente bajo<sup>122</sup>. *En estas condiciones, los bajos salarios, en combinación con la disponibilidad de tierra y agua baratas, están destinados a ser un poderoso elemento disuasivo para nuevas transferencias de capital y tecnología a la agricultura y a las plantas congeladoras, con el objeto de incrementar la productividad del trabajo e incluso de la tierra.* Un aumento en el rendimiento por hectárea, que se logre con poco o ningún gasto adicional (por ejemplo, trasladando el cultivo de tierras infestadas a tierras limpias), tendería a aumentar las ganancias. Por lo tanto, se puede considerar un hecho que un aumento en los salarios mexicanos (por ejemplo, a través del estricto cumplimiento de la legislación existente sobre salarios o a través de salarios más altos, como resultado de contratos colectivos con sindicatos eficientes en el campo o en las fábricas, etc.), tendería a obligar a la industria norteamericana de la fresa con base en México, a regresar a Estados Unidos o a marcharse hacia algún otro país latinoamericano con bajos salarios. La alternativa de elevar la productividad de la tierra y de la mano de obra en México, a través de nuevas y costosas transferencias de capital y tecnología, no es, como ya dijimos, una alternativa realista en las circunstancias actuales. Por esta razón los capitalistas-intermediarios de Estados Unidos seguirán ejerciendo fuertes presiones para mantener los costos de todos los insumos en

<sup>122</sup> No es necesario insistir en el hecho de que, en la actualidad, el componente de salarios seguramente es considerablemente menor, debido a las violaciones sistemáticas de la legislación laboral y a otras prácticas explotadoras de la mano de obra, cosa que ya expusimos anteriormente. Considero que una deducción del 25 por ciento del total de los gastos salariales a cuenta de estas prácticas, sería una estadística conservadora. Obviamente tales prácticas existen también en California, sobre todo en lo que respecta a trabajadores rurales, que en su mayor parte son inmigrantes (quizás mexicanos) y la diferencia en los gastos salariales no se alteraría mucho.

la industria "mexicana" de la fresa al *minimum*. De ahí que no se puedan esperar mejoras significativas en la productividad de la tierra y de la mano de obra.

Otro punto es que los altos salarios que se aplican en California reflejan una diferencia considerable en la productividad de la mano de obra a favor de California. Con el objeto de tener una idea de la parte de ganancias que surge de los bajos salarios mexicanos, sería necesario conocer el componente de salarios de 100 libras de fresas producidas en California. Pero a estas alturas sólo podemos especular. En 1973, el rendimiento de fresas en California fue de 88,900 libras por hectárea, es decir, en promedio 2.54 veces más alto que en Zamora e Irapuato. Los salarios fueron 8 veces más altos para los trabajadores del campo y 13 veces más altos para los trabajadores de fábrica (un promedio de 9.6 veces con la división del trabajo existente en México), pero menos, cuando se toma en cuenta la diferencia del costo de vida. Si el mismo número de trabajadores, empleados en México, pudiera manejar la mayor producción de California, esto implicaría que la productividad de la mano de obra sería también 2.54 veces mayor que en México, y por lo tanto, el componente de los salarios de 100 libras de fresas en California sería de alrededor de \$ 23.36, es decir, de aproximadamente el 89 por ciento del precio<sup>123</sup>. Esto no es probable. El componente de salarios debería ser más bajo. Es preciso suponer que en realidad, la productividad de los trabajadores de California —en relación con la de los mexicanos— es considerablemente mayor que las mencionadas 2.54 veces, debido, por ejemplo, al mayor número de actividades desempeñadas por máquinas agrícolas, a las prácticas mucho más racionales de cultivo y cosecha, al menor número de trabajadores rurales por hectárea, y con una diferente

<sup>123</sup> El cálculo es el siguiente:

6.18 (componente de salarios de la fresa mexicana)

2.54 (tasa diferencial de rendimientos por ha.)

por 9.6 (tasa promedio diferencial de salarios)

AHORROS DE SALARIOS APROXIMADOS BAJO DIFERENTES HIPOTESIS DE  
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN CALIFORNIA

Componente de Salarios en California de 100 libras de fresas a US \$26.20		Renglón de salarios en California		Renglón Mexicano de salarios (5,000 has 35,000 lbs. por ha.= 175 millones de lbs.= 50.4 millones de dólares).	Ahorro en el costo de la mano de obra (millones de dólares).	
En %	En dólares	(1)		(2)	(1)	(2)
		Area real cultivada (3,240 has., 88,900 lbs. por ha.=238 millones de lbs. valia das en 83.8 millones de dólares)	Area cultivada sujeta (5,000 has., 88,900 lbs. por ha. = 444.5 millones de lbs.=129.4 millones de dólares).			
50	13.10	41.9	64.7	10.8	31.1	53.9
40	10.48	33.5	51.8	10.8	22.7	41.0
30	7.86	25.2	38.8	10.8	14.4	28.0
20	5.24	16.7	25.9	10.8	5.9	15.1
(21.4)	5.61	(17.9)	(27.7)	(10.8)	(7.1)	(16.9)

organización del trabajo, y finalmente al uso de más maquinaria en las fábricas. En las fábricas se utiliza menos mano de obra debido, también, a la pequeña proporción de fresas vendidas para procesamiento, lo que reduce el total de los gastos salariales.

En el cuadro anterior, presento una serie de estimaciones de los ahorros de salario, asumiendo diferentes grados de productividad de la mano de obra en California. Cuanto mayor sea la productividad en California, menor será el componente de salarios de 100 libras de fresas, y por lo tanto, el total de los gastos salariales como también el ahorro de éstos, en comparación a México (sin tomar en cuenta todos los gastos necesarios para el logro del aumento de la productividad en California, por supuesto). Por ejemplo, si el componente de salarios fuera de entre el 20 y 30 por ciento, el ahorro de costos de mano de obra sería aproximadamente entre 5.9 y 14.4 millones de dólares. Si el componente fuera del 21.4 por ciento, como en México, los ahorros ascenderían a cerca de 7 millones de dólares. Los ahorros serían considerablemente más altos si se igualara el área de cultivo (por ejemplo, 5,000 hectáreas para México y California.

Si estas consideraciones, que merecen ser examinadas más de cerca, son realistas, querrá decir que *la parte de las ganancias del comercio de fresas provenientes de los bajos salarios mexicanos es altamente significativa.*

## VIII. LA FRESA COMO FUENTE DE CONFLICTOS

Un proceso de expansión capitalista "dinámica" en la agricultura mexicana, bajo el liderazgo agresivo de inversionistas y comerciantes norteamericanos, entre los cuales la industria, de Estados Unidos, de la fresa basada en México es ejemplo impresionante, no conduce a una estabilidad económica ni a un bienestar generalizado, ni tampoco a una armonía política y social. Al contrario, es fuente de conflictos inevitables, interminables, siempre ascendentes, reales y potenciales, a todos los niveles. Son parte integral de este proceso.

Sólo este rasgo debería inducir a todos los mexicanos a contemplar con el mayor escepticismo el influjo pasado, presente y futuro del capital y de la tecnología norteamericanos y de otros países extranjeros hacia la agricultura mexicana bajo las presentes condiciones.

Con la estructura económica y sociopolítica actualmente existente en México, durante varias décadas, y ahora más que nunca, la mesa ha estado puesta y bien servida, a favor de los pocos privilegiados. Por lo tanto, los mayores beneficiarios de estos conflictos resultan ser, en primer lugar, los capitalistas de Estados Unidos y otros países, los comerciantes y otros intermediarios, y tan sólo en segundo lugar, un puñado de mexicanos, productores, industriales o comerciantes, "socios" de los primeros, y con la venia de ellos. Ambos son los vencedores en estos conflictos. Fero donde hay vencedores, también hay vencidos. Y éstos son, lógicamente, las grandes masas de trabajadores mexicanos, hombres, mujeres y niños.

A lo largo de las páginas anteriores, he hecho repetidas referencias a un número de conflictos. Es importante darse cuenta de que los conflictos tienen lugar a todos los niveles concebibles, contra y entre todos los grupos involucrados, en una forma u otra, en la industria de la fresa. Se originan, casi automáticamente, a lo largo de los destructivos procesos

que tienen lugar a raíz de las transferencias de capital y tecnología, del extranjero hacia México. En forma no tan poco frecuente, son provocados deliberadamente por los protagonistas de la expansión capitalista como una arma de conquista en lo que realmente constituye una guerra por la supremacía económica y política sobre la economía rural de México. Los conflictos no siempre están al descubierto, sino latentes; pero son lo suficientemente obvios para que cualquier persona realmente interesada pueda verlos, o darse cuenta de que en cualquier momento pueden transformarse en choques abiertos. A veces, los conflictos son más aparentes que reales, por ejemplo, cuando los intereses que se trata de defender son hasta cierto grado coincidentes. Pero incluso en esos casos, la lucha por el poder económico y político puede estar en el trasfondo.

Es fascinante, y casi divertido, observar las peleas y querellas, las intrigas, la competencia, los celos, el jaloneo por posiciones que se dan en la industria de la fresa en México —todo esto con dos objetivos principales en mente: obtener y repatriar a los EUA una mejor y más grande tajada de ganancias del pastel de la fresa—. La gente de la industria vive estos conflictos día a día, y sus reverberaciones se sienten en la ciudad de México, en Texas y California y en los mercados europeos y otros.

Difícilmente se puede dar una visión conjunta de este incesante ajeteo. Para empezar "desde abajo", el comercio de la fresa no inventó, pero con seguridad sí acentuó la amarga lucha por subsistir de los hombres, mujeres y niños que trabajan en el campo, es decir, del proletariado rural que recibe un salario. El mecanismo que los divide es el mercado del trabajo, donde la oferta de mano de obra disponible se encuentra en gran exceso, y donde también se la mantiene sistemáticamente en exceso, en comparación con las necesidades. Ahí también, las leyes salariales, los requisitos para las condiciones del trabajo y los derechos de asociación se violan constantemente y toda oposición de parte de los



obreros contra las condiciones de vida y trabajo —por poca frecuente que esta sea— se reprime desde la raíz, con el uso de la fuerza en caso necesario. El trabajo se encuentra dividido en forma desigual entre los trabajadores: algunos trabajan a tiempo completo, la mayoría sólo parte del tiempo; los salarios se fijan cuidadosamente en forma discriminatoria y no de acuerdo con el mérito, sino con el propósito de poner a obreros contra obreros: trabajadores residentes locales contra foráneos; calificados contra no calificados; hombres contra mujeres y niños, jóvenes contra viejos, empleados contra desocupados, sin ninguna causa o razón aparente, pero con la intención real de mantener desunida a la fuerza de trabajo, concentrándola en sus propios y diferenciales "privilegios" por la supervivencia. Sin embargo, lo que todos ellos tienen en común es la incapacidad de mirar hacia un mejor futuro para ellos mismos o para sus hijos. La mayoría de las veces ganan escasamente lo necesario para no morir de hambre y cuando sus ingresos suben por encima del promedio, durante la estación de la cosecha, llegan los vendedores y sucede que... (en palabras de un astuto observador de la situación en Zamora):

"...les venden todos los artículos innecesarios que se pueda imaginar, como cosméticos, ropa elegante, artículos eléctricos, televisiones, etc. ...; una situación que los deja "endrogados" para el resto del año, o más. Obviamente, hay algunas familias que sólo compran lo indispensable para la vida diaria, pero pienso que el trabajo que deben realizar todos los días es tan extenuante que requieren de emociones fuertes que los liberen un poco de esta enajenación".

La represión y la seducción son los medios por los cuales se mantiene a la parte más pobre del proletariado rural bajo control político y económico. Tomemos en cuenta que dicha conducta, según dice el observador, tiene lugar en los barrios pobres de Zamora e Irapuato, entre calles permanen-

temente lodosas<sup>124</sup> y con falta casi total de servicios públicos y de instalaciones de recreo, y esto, sólo a pocos metros de las lujosas tiendas y bares, como el Lobo Bar (también llamado "Robo Bar", debido a sus excesivos precios), hecho al estilo de los 3,000 millonarios de la fresa y de la papa.

"Los explotados intentan alcanzar el estándar de vida de sus señores, los explotadores; el proletariado trata de superarse copiando patrones burgueses".

En esta forma, la seducción también crea conflictos interproletarios, dado que sus expectativas pueden satisfacerse sólo en forma muy parcial. Por lo menos temporalmente, los trabajadores dirigen sus frustraciones contra sus camaradas. Sin embargo, hasta los menos astutos están conscientes de la creciente polarización económica y política entre obreros y empleados que se agudiza en las áreas de plantación de fresa.

Otra lucha incesante, inmensamente agravada por el crecimiento explosivo de la industria de la fresa, se realiza alrededor de la tierra y el agua. En esto, los terratenientes privados hacen la guerra contra los ejidatarios, los grandes (privados o ejidatarios) contra los pequeños (privados o ejidatarios), los propietarios contra los arrendatarios o medieros, los productores locales contra los foráneos. Se ha incrementado mucho la concentración de la propiedad y de la producción con la introducción de las plantaciones comerciales de fresa y los auténticos ejidatarios, teóricamente la mayoría, son sacados de la tierra en forma cruel e inexorable. Por ejemplo, en el "rico" ejido de Jacona, cerca de Zamora, sólo cerca del 2 por ciento de todos los ejidatarios son ahora auténticos miembros que trabajan su tierra<sup>125</sup>. El ejido está dominado por un puñado de caciques económicos y políticos, que dirigen los asuntos de la comunidad con mano de hierro, in-

<sup>124</sup> Un observador llamaba a los kilómetros de pobreza, en el área del barrio pobre, la calle de Los Grandes Lagos, donde el único medio seguro de transporte sería un tanque anfibio.

<sup>125</sup> Ver nota No. 73.

cluyendo a la nueva planta ejidal Estancia. En otro ejido "pobre" (Ario Santa Mónica, 180 miembros, 396 ha.), de un muestreo de 35 ejidatarios, 31 (88 por ciento) rentaban su parcela, principalmente a causa de la falta de crédito; en 1973-74, siete miembros recibieron crédito y permisos para cultivar fresas; en 1974-75 sólo dos, en ambos casos exclusivamente los más fuertes financieramente. En esta forma, la fresa introduce una profunda cuña en el sistema ejidal, y el Banco Ejidal, con su política de crédito discriminatoria, que consiste en garantizar créditos sólo a una minoría privilegiada de ejidatarios, financiera y políticamente poderosa, es uno de los primeros impulsores del actual proceso de concentración de la propiedad o control de la tierra y de la producción. Los auténticos ejidatarios tienen que defenderse (sin éxito) tanto de los grandes propietarios privados como de los grandes ejidatarios favorecidos por una política de créditos altamente injusta de parte de su propio banco<sup>126</sup>.

No existe una indicación más clara del rápido proceso de concentración de la producción en Zamora por parte de unos pocos cultivadores en gran escala comercial (incluyendo a los productores de fresa, tanto los llamados ejidatarios como los privados) y de la consecuente expulsión o extinción de los pequeños productores, que el hecho de que hace alrededor de 10 años, el distrito de riego (Núm. 61) reporta el cultivo de más de una docena de diferentes cosechas, atestiguando sobre la capacitación del distrito para diversificar su padrón de cultivo. En la actualidad, la mayoría de la tierra está plantada con 3-4 cultivos principales. El resultado es una permanente sucesión de invasiones de tierra por parte de los campesinos, apretujados en un espacio cada vez menor, y que buscan tierra y subsistencia. Estas invasiones están siempre

<sup>126</sup> Está muy extendida la insatisfacción contra la sucursal local del Banco Ejidal, y esto desembocó en diversos conflictos serios en el pasado. La verdad es que, voluntaria o involuntariamente, el Banco Ejidal está favoreciendo a los capitalistas —*brokers* norteamericanos— y a los comerciantes.

sujetas al escándalo y las denuncias de la prensa local. A los propietarios (o productores) que controlan directamente, o a través de "prestanombres", extensiones de tierra mucho mayores que las legalmente permitidas, se les conoce bien y actúan abiertamente cultivando desde 30 hasta varios cientos de hectáreas, aunque, por supuesto, de manera extraoficial.

Las peleas por el agua y el mantenimiento de las instalaciones de riego, también se han intensificado durante la última década "fresera" en Zamora. Esto no es así porque el agua sea escasa (que no lo es), tampoco sólo porque las plantaciones de fresa hagan demandas excesivas, como ya informé anteriormente<sup>127</sup>, sobre el abastecimiento disponible de agua o sobre la agencia del gobierno encargada de ello (Recursos Hidráulicos), ni porque se desperdicie mucha agua a través de prácticas de riego inadecuadas; tampoco porque la agencia del gobierno no mantenga las instalaciones de riego en condiciones satisfactorias. Más bien se debe a que los grandes terratenientes usan ilegalmente el agua de los distritos en tierras que exceden el límite legal, o en tierras fuera de los límites del distrito, que no tienen ningún derecho a recibirla. Es así como los grandes terratenientes, incluyendo a los productores de fresas, usan la mayor parte del agua de manera tal que los pequeños productores tienen que pelearse por el resto. Este estado de cosas sería totalmente impracticable si la agencia del Estado y sus funcionarios aplicaran la ley equitativamente y al pie de la letra; por ejemplo, si los encargados de la distribución del agua (los canaleros) se negaran a dar agua al que cultivara tierras por encima del máximo legal (20 ha.). Por su trabajo, los canaleros no pueden ignorar quiénes son los que reciben el agua. Si, como se informa, unos tales Carlos García, Ramón García y Victoria-no Ortiz reciben para más de 100 ha., están violando la Ley a costa de los campesinos. Se ha informado, incluso, con o sin razón, que la agencia pone un canalero especial a dispo-

127 Ver nota No. 62.

sición de Victoriano Ortiz, quen se dice controla entre 300 y 400 ha., mientras que otros grandes terratenientes tienen sus propias llaves de las compuertas, privilegio que no tiene ningún auténtico ejidatario. La Secretaría de Recursos Hidráulicos está en una posición estratégica, no sólo para reforzar la reforma agraria en México y la legislación sobre la tenencia de la tierra en los distritos de riego, sino también para forzar a los productores de fresas y a la industria, a un estricto apego a las cuotas de producción<sup>128</sup>. En ambos aspectos la agencia ha fallado, contribuyendo así al explosivo problema tierra-agua dentro de la región. Aunque hemos oído que la agencia hace uso de su autoridad, por ejemplo, contra los pequeños productores que supuestamente exceden sus permisos en la plantación de fresas o cultivan sin permiso, nunca se ha observado una actitud semejante frente a grandes productores.

Tierra y agua son fuente constante de conflicto entre los productores agrícolas y los cultivadores de fresas, y no existe ninguna agencia de gobierno a la que los pequeños productores puedan recurrir con la seguridad de hallar justicia para cualquier acción inequitativa de la que hayan sido víctimas<sup>129</sup>.

Conforme nos movemos hacia "niveles más altos", nos encontramos igualmente con situaciones conflictivas: en lo que respecta a las diversas asociaciones de productores; a los industriales y sus herméticas organizaciones; a las instituciones de crédito privadas y públicas, y a las diversas agencias del gobierno, locales, estatales o federales, que tratan directa o indirectamente con el control o el apoyo de las diferentes fases del comercio de la fresa. Con el objeto de no entrar en detalles tediosos, baste recordar al lector que la historia reciente (digamos de los últimos 5 años) del caos de

<sup>128</sup> Ver capítulo VI.

<sup>129</sup> Es muy cuestionable el hecho de que los intereses de los pequeños propietarios y pequeños productores, estén representados adecuadamente en la administración local del distrito de riego.

la fresa, muestra una sorprendente falta de armonía entre los grupos y dentro de cada uno de ellos. Parecen unirse tan sólo en su deseo de "fregar" a los trabajadores agrícolas y a los pequeños productores. En esto, actúan como guiados por un invisible rayo Láser<sup>130</sup>.

A nivel industrial, nivel del que reverberan todas las acciones a lo largo del comercio de la fresa, los intermediarios y los inversionistas norteamericanos libran una batalla aguda y agresiva de competencia entre ellos mismos y contra sus competidores mexicanos, con el objeto de monopolizar las exportaciones de fresa. Su acción es más notoria en dos frentes: en la producción de las plantaciones y a nivel de las fábricas. La competencia por el control de la producción de los cultivadores no se presenta en la forma de una competencia de precios, dado que éstos son fijados por el líder del mercado, Othal Brand, aunque no deja de haber cierta competencia de precios al margen del mercado<sup>131</sup>. Los medios más seguros para garantizar una fuerte posición en el mercado de exportación son:

- a) A través de préstamos de producción y los consecuentes arreglos contractuales entre la fábrica y los cultivadores de fresa<sup>132</sup>, por medio de los cuales éstos están obligados a vender su producción a la primera; o
- b) Cultivando fresas directamente en parcelas rentadas a través del uso de prestanombres. Como lo hicimos notar antes, los contratos de préstamos con los cultivadores son totalmente unilaterales —se les califica de "contratos leoninos"—, en los que todas las

<sup>130</sup> Por ejemplo, el 30 de enero de 1971, *La Voz de Zamora* informó, en detalle sobre las actividades por parte de una "mafia" de hombres fuertes cubanos contra pequeños cultivadores, e insinuó una conexión con un *broker* de Estados Unidos.

<sup>131</sup> Ver capítulo VII.

<sup>132</sup> Ver nota No. 87.

obligaciones están del lado de los cultivadores y ninguna del lado del comprador<sup>133</sup>.

El punto crucial estriba en que, cuanto mayores sean los recursos financieros a disposición de la fábrica para estas alternativas que aseguran el aprovisionamiento de fresa, o mejor dicho, cuanto mayores sean los recursos que la administración de una fábrica (por ejemplo un *broker* norteamericano) quiera o pueda invertir en plantaciones de fresa en cualquier ciclo dado, mayor será la capacidad de la fábrica en asegurarse, desde el comienzo, una amplia participación en la producción para exportación. (Por supuesto que se pueden obtener aprovisionamientos adicionales adquiriendo fruta de otros compradores o colocando prestanombres que actúan como compradores para la fábrica). A este respecto, los *brokers* capitalistas de Estados Unidos, que tienen una inversión fija en una fábrica determinada (por ejemplo Othal Brand, de Estrella), se encuentra en una posición mucho más favorable que otros *brokers* que actúan simplemente como intermediarios a comisión, no sólo debido a que los primeros pueden controlar a los cultivadores, a quienes contratan, en forma más efectiva a través de la administración de sus fábricas, sino también porque su influencia política a nivel local tiende a ser considerablemente más fuerte, ya que el exceso de capacidad de sus fábricas les permite un margen, considerablemente mayor, de maniobras para atraer aprovisionamientos adicionales<sup>134</sup>, y porque sus ganancias son considerablemente más amplias.

La batalla por el mercado de exportación entre las diferentes fábricas es incesante y tiene repercusiones directas tanto sobre los cultivadores de fresas existentes como sobre

<sup>133</sup> Las fábricas intentan asegurarse el producto que necesitan para sus exportaciones, adelantando a los cultivadores las cajas necesarias para la fresa, en las que ellos están obligados a entregar el producto y en las que se encuentra impreso el nombre del comprador. Como lo hicimos notar antes, esta práctica no garantiza en absoluto el que los cultivadores no venderán eventualmente el producto a otros compradores.

<sup>134</sup> Ver capítulo IV.

los potenciales. Luchan unos contra otros por estar en buenas relaciones con los compradores y con las organizaciones públicas y privadas, involucradas en la distribución de permisos. Esto es comprensible. El cultivar fresas implica acceso a la tierra, crédito, agua, maquinaria, fertilizantes, insecticidas, pesticidas, mano de obra y ganancias eventuales, que en los buenos años pueden ser sustanciales, sobre todo para los grandes freseros. Lo que debería ser un asunto relativamente sencillo (podría serlo si los cultivadores estuvieran organizados democráticamente y distribuyeran las cuotas de producción entre ellos, bajo la guía de las ganancias del gobierno, teniendo cada cultivador potencial, oportunidades iguales de ser seleccionado), se ha ido convirtiendo de año en año en lo que bien podría llamarse un "ajeteo de locos" por los permisos de producción, un proceso sumamente desordenado en el que los productores se vuelven contra productores, productores contra industriales<sup>135</sup>, industriales contra industriales, productores e industriales contra el gobierno, gobierno contra productores y (en raras ocasiones) contra industriales, y agencia del gobierno contra agencia del gobierno —un ajeteo de locos con alianzas cambiantes, en el que se ignora toda legislación o ley de moralidad—, donde se premian las prácticas corruptas y donde lógicamente sobreviven sólo los elementos más fuertes. Y por coincidencia los más fuertes sobreviven cada año y son, prácticamente, siempre los mismos. Las cartas están echadas a su favor, y corriendo sólo pequeños riesgos, son capaces de amasar

<sup>135</sup> Por ejemplo, en una carta dirigida al Jefe de la CONAFRUT, en la ciudad de México, fechada el 21 de julio de 1975, por la Unión Regional de Productores de Fresa y Hortalizas del Valle de Zamora, se hacía referencia al desacuerdo entre productores e industriales, en la forma siguiente:

"Con todo respeto queremos manifestarle que después de varios intentos por ponernos de acuerdo con el Sector Industrial, para la Distribución de los Permisos de Siembra-Exportación para el presente Ciclo, no ha sido posible llegar a un acuerdo satisfactorio con el Sector Industrial; aunque nuestras proposiciones han sido sumamente favorables para ambos sectores..."



grandes fortunas y personalizan la evidente polarización que tiene lugar en las plantaciones de fresas.

Un elemento de inestabilidad y discordancia surge también de los continuos esfuerzos de los industriales por expandir su capacidad de exportación a través de la compra o control de otras fábricas<sup>136</sup>, lo cual se refleja en las disputas anuales dentro de las poderosas asociaciones de propietarios de fábricas y congeladoras privadas, respecto a las cuotas de exportación para las fábricas —disputas que tienen que ser arregladas entre las plantas locales y entre las de Zamora e Irapuato y entre las plantas privadas y las de propiedad estatal (ejidales). Desde fuera, éste parece ser un proceso beato que se supone debe reflejar la unidad de los industriales, pero en realidad es una prueba de fuerza que se desarrolla detrás del telón entre los grandes y pequeños *brokers* de Estados Unidos.

En esta forma, los agro-negocios norteamericanos de la fresa en México, han convertido a las comunidades de las plantaciones en violentos campos de batalla por dinero y poder. *Si es este el tipo de "desarrollo rural" que desea emprender la economía mexicana, ésta debe entonces prepararse para afrontar, en un futuro predecible, desórdenes reales y potenciales, económicos y políticos en gran escala.*

Y los desórdenes existen. Poco sorprende el hecho de que en Zamora (que tomé aquí como un modelo representativo de una comunidad con agricultura comercial y bajo dominación extranjera), con su creciente explotación de los trabajadores, hombres, mujeres y niños, por parte de los millonarios mexicanos y norteamericanos y sus aliados, haya ocurrido en dos ocasiones —primero en 1971 y posteriormente

<sup>136</sup> Por ejemplo, en el caso de una fábrica zamorana en venta, por lo menos tres grandes compradores-inversionistas competían uno con otro por el control. El "golpe" más importante podría ser el control que, según se informaba, había adquirido Othal Brand en 1975 sobre la planta congeladora privada más grande de la región, Frutas Refrigeradas, lo que lo convertiría, en el caso de que todavía no lo fuera, en el indiscutible "emperador de la fresa" en México.

en 1973—, un importante movimiento campesino que, bajo la dirección de un líder carismático, les dio un buen susto a las clases poseedoras.

La que es sorprendente, es que las protestas abiertas e incluso las rebeliones, no sean más frecuentes. Para entender el porqué de esta interrogante, echemos una breve mirada a los acontecimientos mencionados, tal como los reconstruimos e interpretamos *ex post* a través de las conversaciones sostenidas con líderes locales y del uso selectivo y cuidadoso de la prensa local.

Parecería que las protestas campesinas tomaron forma por primera vez alrededor de 1970, cuando la Secretaría de Recursos Hidráulicos (SRH), aparentemente, sin consultar antes a los usuarios del agua de riego y sin realizar planes adecuados o compromisos, respecto a la mejora del mantenimiento de las descuidadas instalaciones de riego, tomó la decisión, sin precedente, de proponer lo que parecía ser un incremento excesivo de las tarifas de agua. Por ejemplo, para las plantaciones de fresa, la proposición era elevar el costo de 10 pesos a 400 por hectárea. (Posteriormente se estableció la tarifa, todavía considerablemente alta, de 250 pesos por hectárea). Semejante aumento resultaría ser desventajoso particularmente para los pequeños productores<sup>137</sup>. Retrospectivamente no es totalmente cierto que el grupo campesino activista, el *Comité de Defensa*, asociado con, y organizado por, la Central Campesina Independiente (CCI), originalmente creado y patrocinado por el ex-presidente Cárdenas<sup>138</sup>, estuviera dirigido exclusivamente contra la SRH.

<sup>137</sup> Nótese la coincidencia del aumento en el costo del agua con la crisis de la fresa de 1970-71, causada por la sobreproducción y por la caída de los precios. Parecería ser que la exigencia de la SRH fuera el primero de muchos pasos en la exclusión de los pequeños productores, particularmente de los auténticos ejidatarios de las plantaciones de fresa.

<sup>138</sup> Ver Guerrit Huizer, *La Lucha Campesina en México*, Centro de Investigaciones Agrarias (México, D. F.), 1970, p. 95 y siguientes. Ver también Francisco A. Gómez Jara, *El Movimiento Campesino en México*, 1970, capítulo XV.

En efecto, en el transcurso de los años que siguieron, el Comité de Defensa presentó una serie de demandas, tales como la rigurosa ejecución de la legislación de la reforma agraria y la distribución de la tierra de los neo-iatifundistas, mejores salarios para los obreros del campo y de las fábricas, precios altos para los productores de fresa, mayor crédito, más escuelas e instalaciones de recreo para la gente; demandas, todas, que parecen justificadas a la luz de las condiciones que prevalecen en el valle de Zamora<sup>139</sup>. Pero la acción de la SRH respecto al precio del agua resultó ser el punto de unión de los campesinos. Entre los organizadores del movimiento de protesta, Samuel Sánchez demostró ser un líder inteligente con gran capacidad de organización<sup>140</sup>, y parece ser que la dirección del Comité fue capaz de movilizar a 2,000 campesinos o más<sup>141</sup>.

El Comité de Defensa inició el cobro de los acostumbrados 10 pesos, por derecho de agua, por su propia cuenta, y ganó así considerable prestigio en muchos ejidos de la región. El punto álgido de la acción campesina fue cuando un grupo de protestatarios ocupó temporalmente las oficinas de la SRH, y cuando se informó que una, y quizá varias, compuertas habían sido rotas para permitir el riego de algunas parcelas de fresa, que los periódicos habían reportado como cultivadas sin permiso. La ocupación de la oficina de la

<sup>139</sup> De acuerdo con *El Heraldo de Zamora* del 16 de junio de 1972, la CCI presentó siete demandas a la SRH: 1) dejar el precio del agua en 10 pesos/ha.; 2) dejar a los campesinos la administración del distrito de riego; 3) dejar a los campesinos la distribución de los permisos; 4) un máximo de 5 hectáreas por cultivador de fresa, etc. El mismo periódico informó el 19 de enero de 1973 que la CCI exigía precios más altos, por las fresas y salarios más altos, para los obreros de las fábricas.

<sup>140</sup> *El Heraldo de Zamora* del 19 de enero de 1973, editorializaba como sigue: "Debemos reconocer que Samuel Sánchez Torres no sólo es audaz, sino inteligente y con una peculiar capacidad de organización, que ha superado con mucho a los líderes de la CNC, por ejemplo. Puede decirse, en sentido figurado, que los ha dejados así de chiquitos. Es lástima que Sánchez Torres no haya encausado su capacidad a cosas positivas para la comunidad" (sic).

<sup>141</sup> Ver por ejemplo *La Voz de Zamora*, 23 de enero de 1973.

SRH se hizo con energía, pero pacíficamente<sup>142</sup>. La rotura de las compuertas fue un tema más controvertido. El gobierno y la prensa se quejaron de que fueron los miembros del Comité de Defensa los que cometieron el acto, lo cual es una violación de la Ley Federal, y dos campesinos fueron encarcelados por haber cometido el "crimen"<sup>143</sup>. Sin embargo fueron liberados rápidamente después de una protesta pública en el Zócalo de Zamora, frente a la cárcel. La versión de los campesinos es diferente. Reclaman que las compuertas fueron dañadas no por campesinos, sino por desconocidos contratados, para proporcionar un pretexto para romper el movimiento campesino<sup>144</sup>.

El segundo levantamiento sucedió en 1973 y parece haber sido dirigido contra los grandes terratenientes, usando los bajos precios de la fresa como pretexto. El Comité de Defensa exigió un aumento neto en los precios pagados a los productores de fresa<sup>145</sup>, y salarios más altos para los

<sup>142</sup> *Ibidem*, 28 de abril de 1972.

<sup>143</sup> Ver *El Heraldo de Zamora*, diciembre 17, 19, 22, 28, de 1971. Debe notarse que durante esta manifestación y otras posteriores, este periódico no dedicó espacio alguno a una adecuada presentación de las demandas del Comité de Defensa o de la CCI. Ver, sin embargo, *La Voz de Zamora* del 10 de septiembre de 1972, que publicó un llamado del Comité de Defensa.

<sup>144</sup> *El Heraldo de Zamora*, enero 21, 22, de 1972. *La Voz de Zamora* del 20, 21 de enero de 1972, informó que no había rotura de compuertas y que no existía ningún exceso por parte de los cultivadores en la plantación de la fresa, "como se ha venido informando en forma machacante y tendenciosa por un periódico local".

<sup>145</sup> La prensa dio informaciones distintas sobre la demanda de aumento de precios (el precio corriente era de 20 pesos por caja): una vez habló de 25 pesos y la próxima vez de 35 pesos, evidentemente en un intento por hacer aparecer las demandas del Comité de Defensa como irracionales. (*El Heraldo de Zamora*, 19 de enero de 1973). Resulta divertido observar cómo, en el lapso de pocos meses, *El Heraldo de Zamora* atacó tanto las demandas de la CCI como a los intermediarios de Estados Unidos. Este es un ejemplo de su actitud paradójica:

21 de enero de 1972: "Los freseros lucharán por liberarse de sus explotadores... se ha puesto de manifiesto la confabulación de organismos específicos, personas e intereses que se mueven en torno a este delicado asunto, que hacen y han hecho durante varios años que el precio de la fresa se sujete a los precios que se establecen por firmas exportadoras, concretamente de la *Griffin and Brand Company*, cuya organización comercial tiene marcados intereses en empresas con-

obreros del campo y de las fábricas. En esta ocasión, el movimiento culminó en un incipiente boicot, llamado "huelga" por un periódico local<sup>146</sup>, contra diversas fabricas congeladoras, en un intento por impedir que la fruta entrara a dichas plantas<sup>147</sup>. Como resultado, algunas de las fábricas tuvieron que cerrar por corto periodo, y la ciudad de Zamora se convirtió, durante varios días, en un escaparate de agitación considerable. Sin embargo, simultáneamente, los periódicos informaron de una serie de invasiones de tierras, durante varios meses, que pueden, o no, haber sido iniciadas por la CCI, y que aparentemente fueron usadas, en fecha

geladoras y refacciona a productores de fresa con una cantidad del orden de los 15 millones de pesos".

29 de abril de 1972: "...los nefastos *brokers* (*sic*) o intermediarios, que estuvieron a punto de ocasionar el caos en las plantas congeladoras y empacadoras, vienen siendo poco a poco debilitados a través de medidas absolutamente legales y la meta no es otra cosa que llegar a eliminarlos a fin de sanear los medios de compra-venta del citado producto. La Asociación Agrícola Local de Productores de Fresas de Irapuato acaba de formular una delicada denuncia en la ciudad de México, en la cual afirma que los industriales del producto, en confabulación con los fuertes intereses norteamericanos, consolida —esa confabulación— con la tradicional intervención de los *brokers* que están desatando una campaña negativa contra los freseros, y no sólo contra los productores sino también contra los industriales mexicanos, o mejor dicho, contra las plantas con capital mexicano, pues un elevado porcentaje de ellas están patrocinadas por capital extranjero, a través de los tradicionales presta-nombres... El derrumbe de los precios en el mercado norteamericano obedeció, generalmente, a maniobras de los multicitados *brokers* que han venido embolsándose enormes sumas de dinero sin invertir ni arriesgar un sólo centavo y a costa de productores y empacadoras mexicanos... de la planificación se derivarán, entre otros muchos beneficios, la desaparición de los indeseables *brokers*".

2 de diciembre de 1972: "La Fresa y los *Brokers*... los *brokers* fijan precios, al producto, que en ocasiones resultan ruinosos para los agricultores... Se conjetura entonces que no se trata más que de una nueva maniobra de los *brokers* para aumentar, en forma desmesurada, sus utilidades personales, sin reparar en el daño que se ocasiona a los agricultores mexicanos".

18 de enero de 1973: "Los productores se han mostrado bastante molestos porque, gentes que consideran ajenas al medio (la gente de la CCI), interfieren en su trabajo. Saben que no es posible que se les pague otro precio sino el que fija el mercado de 'Estados Unidos'".

<sup>146</sup> *La Voz de Zamora*, 19 de enero de 1973.

<sup>147</sup> *El Heraldo de Zamora*, enero 18 y 19 de 1973. Las fábricas involucradas eran, aparentemente: Frutas Refrigeradas, Estrella, El Dueño, Zamora, La Haciendita y otras.

posterior, como un pretexto formal para encarcelar a Samuel Sánchez durante un año sin juicio alguno<sup>148</sup>.

En conexión con estos acontecimientos, surge un número de interesantes interrogantes:

¿A quién representaba el Comité de Defensa? Desde muy al principio, la prensa local intentó desacreditar la acción campesina<sup>149</sup>. Un día minimizaba su importancia, para el día siguiente la exageraba, dando idea al público de la seriedad de las amenazas a la economía local por parte de unos cuantos miles de campesinos. Así se convirtió en el vocero de la élite local. Insistía mucho en el hecho de que los protestatarios eran elementos sin vinculación directa con la agricultura local, e insinuaba que el Comité de Defensa hablaba en nombre de un pequeño grupo de campesinos descontentos que quería poner en peligro la prosperidad de la economía local. (Estos son argumentos bien conocidos, contra todos y cada uno de los movimientos populares). La verdad es otra. La CCI contaba con un apoyo creciente, no sólo de los auténticos ejidatarios, sino también del proletariado rural asalariado, cuyas demandas por mejores condiciones de vida y trabajo *nunca* habían podido ser formuladas, dado que todo intento por formar sindicatos era cruelmente reprimido, ya que la explotación de los trabajadores es la principal *raison d'être* de la industria norteamericana de la fresa en México. Contaba también con el creciente apoyo de las obreras de las plantas, constantemente amedrentadas por mujeres caciques, sus supervisoras, para que aceptaran,

<sup>148</sup> Ver el texto que sigue.

<sup>149</sup> Ver, por ejemplo, *El Herald de Zamora*, 18 de enero de 1973, que pretendía que los del Comité de Defensa "no saben lo que buscan". El 19 de enero de 1973: "El hecho de que un grupo de campesinos, al parecer (*sic*) miembros del Comité y afiliados a la CCI, pero totalmente ajenos a la producción fresera, provoque una paralización en el corte e industrialización en Zamora y Jacona, es algo más que audacia, máxime cuando... están plenamente conscientes que lo que piden es imposible de conseguir, o sea el aumento del precio en la caja del producto... que lógicamente (*sic*) fija el comprador, o sea el mercado de Estados Unidos..."

sin queja alguna, las ingratas condiciones de trabajo. La evidencia disponible muestra que en las fábricas también había un apoyo considerable al Comité de Defensa de Samuel Sánchez, aunque este apoyo no generó una auténtica huelga<sup>150</sup>. En esta forma, indudablemente el Comité de Defensa y la CCI se convirtieron prácticamente, durante tres años, en los voceros de la gente no privilegiada, rural y urbana.

Frente a estos acontecimientos, es igualmente interesante la reacción de los grupos u organizaciones dentro de la comunidad, incluyendo la de las asociaciones de productores, dominadas por los grandes cultivadores de la fresa, quienes marchan con los industriales cuando se trata de asuntos sociopolíticos básicos, tales como la continua explotación de los trabajadores. Un aspecto curioso es la crítica que se hizo en esa oportunidad sobre la pasividad o la ineptitud de la Confederación Nacional Campesina (CNC). La prensa reconoció públicamente el éxito de la CCI con las masas, y acusaron a la CNC de haber mostrado muy poco entusiasmo e imaginación frente al buen resultado obtenido por la campaña de Samuel Sánchez —reconocimiento indirecto de que la CNC no tomaba en serio las justas quejas de los campesinos y de los obreros rurales o de las fábricas. *El Heraldo de Zamora* lo dice así<sup>151</sup>:

"CULPAN A LOS DIRIGENTES DE LA CNC POR EL EXODO DE CAMPESINOS A ENGROSAR LAS FILAS DE LA CCI".

"Aceptan los propios dirigentes de la CNC que los campesinos, decepcionados de esa Confederación, se están pasando a las filas de la CCI, central que aparentemente

<sup>150</sup> Sería difícil llevar adelante una huelga de fábrica en Zamora o Irapuato, dado que las obreras son empleadas sólo a tiempo parcial, que sólo algunas fábricas reconocen a los sindicatos, y que éstos no representan adecuadamente los intereses de los trabajadores.

<sup>151</sup> 4 de mayo de 1972.

garantiza mejor los intereses de los hombres del campo. Y últimamente la CCI en esta región, eminentemente agrícola, está tomando cada día mayor fuerza"<sup>152</sup>.

"La CNC, en esta ciudad, se halla en un dilema: había ofrecido efectuar un gran mitin en la plaza principal, con la finalidad, en cierto modo, de demostrar a la... CCI que aquella agrupación es la que integra el mayor número de campesinos activos... Y ese ofrecimiento de la CNC para efectuar un "mitin monstruo", se ha venido debilitando, y parece que ha faltado fuerza organizativa (lo que le sobra al Comité de Defensa) para llevar a cabo dicha manifestación. ¿Será que ya no se considera necesario ese mitin? ¿O que en verdad la CNC carece del concepto de organización para efectuarlo? ¿O habrá orden de sus superiores para suspenderlo?... la propia CNC que por de pronto está dando una mala impresión pública al exhibirse como incapaz de organizar y efectuar una concentración de sus elementos... Por otra parte, parece que *la idea del gran mitin no ha sido del agrado de todos los productores de fresa, contra quienes, concretamente trató de realizarse la creciente "huelga" del Comité de Defensa. Es el dilema de la CNC*"<sup>153</sup>.

En todo caso, la pasividad de la CNC tenía una razón muy diferente. La burguesía local había decidido librarse de Samuel Sánchez a toda costa, no a través de un debate público —ya que la crítica y las demandas por mejorar las degradantes condiciones de los campesinos y trabajadores del valle de Zamora, que hacía el Comité de Defensa, eran evidentemente justas—, sino actuando solapadamente y tratando

<sup>152</sup> 6 de mayo de 1972.

<sup>153</sup> 26 de enero de 1973. Es extraño el hecho de que el periódico pida una confrontación entre la CNC y la CCI. Sin duda alguna, ésta resultaría favorable a los intereses de los industriales, cuya opinión el periódico parece reflejar en esta ocasión. Al mismo tiempo, el editorial refleja también un serio desacuerdo entre los productores de fresa, algunos de los cuales simpatizan, sin duda, con la acción del Comité de Defensa.



de transferir la solución de los problemas locales a autoridades más altas. Al respecto, es interesante el hecho de que el 18 de enero de 1973, la Asociación Agrícola Local de Productores de Fresa de Zamora, hablando en nombre de sus miembros y seguramente en el de los industriales, envió 3 telegramas idénticos, firmados por el presidente y el secretario de la organización, al Secretario de Gobernación, Mario Moya Palencia, al Gobernador de Michoacán, José Servando Chávez Hernández y al Secretario de Agricultura, Manuel Bernardo Aguirre, con el siguiente contenido:

"De no intervenir esa dependencia a su digno cargo (coma) los responsabilizamos del posible derramamiento de sangre pueda suceder enfrentamiento elementos Central Campesina Independiente con nuestros socios pues impiden entrega fruta plantas congeladoras punto"

La referencia al posible "derramamiento de sangre" es oscura, ya que no había ninguna razón lógica para que un boicot de las plantas congeladoras desembocara en la violencia. En los países industriales, los boicots son acontecimientos diarios. En efecto, la prensa informó sobre la actitud conciliadora de la CCI, aunque ésta amenazaba con actuar en el futuro. La interpretación más plausible sería que los grandes productores e industriales pudieran haber planeado una contra-ofensiva armada, tomando así, "la sartén por el mango".

El 25 de enero de 1973, se enviaron tres nuevos telegramas a las mismas autoridades<sup>154</sup>, en los que se hacía referencia a los esfuerzos por "erradicar de raíz el problema".

154 Al gobernador de Michoacán: "Nuevamente pedimos a usted nos escuche personalmente (coma) no a través de sus representantes (coma) para exponerle el problema fresero (punto) Sirvase indicarnos fecha puede concedernos audiencia (punto)"

Al Secretario de Agricultura: "Gracias por su intervención conflicto fresero (punto) Continuaremos luchando vías legales extinguir por completo el problema (punto)"

Al Secretario de Gobernación: "Agradecemos su intervención conflicto fresero (punto) Continuaremos vías legales erradicar de raíz problema (punto)"

Lo notable de estas maniobras es la incapacidad o el poco deseo de la élite local, aun para hacer concesiones menores, o para discutir en igualdad de condiciones, las aspiraciones concretas de las masas, sociales, económicas y políticas. Obviamente, la burguesía local está dispuesta a solicitar los servicios de las autoridades estatales o federales de México, incluyendo a las fuerzas armadas, para defender los intereses de los inversionistas extranjeros en vez de resolver en forma local sus apremiantes dificultades. Al examinar la prensa local, por ejemplo, es notoria la facilidad con que se llama al ejército a resolver disputas locales<sup>155</sup>.

La eliminación del problema "Samuel Sánchez", desde sus raíces, tomó sólo unos cuantos meses. El 21 de enero de 1973, la prensa local informaba que unos terroristas que habían planeado invasiones de tierras en Zamora, habían sido arrestados en la ciudad de México, e insinuaba que la CCI local estaba implicada. Samuel Sánchez fue encarcelado y el movimiento zamorano de la CCI llegó prácticamente a su fin<sup>156</sup>.

En mi opinión, estas son las razones por las que no hay más protestas públicas contra las condiciones inhumanas de trabajo y de vida en el valle de Zamora. Debería agregarse que durante los acontecimientos de 1970-73, la acción represiva por parte de la policía o el ejército fue mucho más violenta, de acuerdo a varias fuentes, que la acción de los protestatarios.

Quisiera concluir esta sección con las observaciones de uno de mis colaboradores, el cual resume la naturaleza básica de los conflictos locales en la siguiente forma:

"El acaparamiento ya no sólo en la tierra sino en todos los demás órdenes de la vida económica, es uno de los rasgos característicos de la comunidad zamorana. No obstante, se suele afirmar entre los lugareños que 'Zamora es una ciudad

<sup>155</sup> Por ejemplo, *El Herald de Zamora*, del 22 de diciembre de 1971, del 28 del mismo mes y año y del 22 de enero de 1972.

<sup>156</sup> *Ibidem*, 21 de junio de 6 de julio de 1973.

de ricos', con lo que se quiere dar a entender que el número de los privilegiados es considerable. Pero si tenemos en cuenta que el capital se fortalece precisamente con la acumulación y concentración de la riqueza, lo que da como resultado que cada vez sea menos el número de los potentados y mayor el de los desposeídos, entonces resulta falsa e ingenua tal afirmación, quedando reducida a una simple frase sin asidero en la realidad. Lo típico del capital es la formación de grupos cerrados y excluyentes, que siempre busca eliminar la variedad de intereses para hacerse uniforme hacia el interior e infranqueable hacia el exterior, lo que ocurre mediante un proceso de selección basado en el ahondamiento de las diferencias sociales, ya que entre mayor es esta diferencia, mayores son los beneficios que percibe. Fácilmente se echa de ver que el dinero no admite demasiados socios, por lo que se puede afirmar sin dubitaciones que la índole del capital es irrevocablemente antidemocrática y lesiva para el interés mayoritario. Decir alegremente que 'Zamora es una ciudad de ricos' es poco menos que afirmar que en Zamora no existe la pobreza. Sólo podemos aceptar tamaña opinión en el sentido de que allí, como en cualquier otra parte de nuestro sistema, los pocos ricos ejercen un dominio tan completo sobre la sociedad que bien se puede afirmar que todos vivimos en una sociedad de ricos"<sup>157</sup>.

<sup>157</sup> Ernesto Correa, *Ciclo de la expansión capitalista en la agricultura en el valle de Zamora*, 18 de septiembre de 1975.



## IX. LA GRAN FINAL: EL IMPERIALISMO FRESA CONTRA EL GOBIERNO MEXICANO

El lector recordará que empezamos este ensayo con un breve resumen de la reunión realizada en Guanajuato, en junio de 1975, entre los *brokers* norteamericanos y los representantes del gobierno mexicano. Ahora regresamos a este inusitado acontecimiento.

### *Preparando el escenario*

Cuando terminó el ciclo 1973-74 de la fresa, las perspectivas económicas para el siguiente año de cosecha estaban lejos de ser brillantes para los productores de México. Dos factores económicos y uno político oscurecían el horizonte: Los *stocks* de fresa congelada no vendidos, y acumulados en los almacenes de los EUA, eran muy altos y la depresión en los EUA —inflación de un mínimo del 10 por ciento anual y desempleo estimado en 8.13 por ciento— era severa. Lógicamente, se podía esperar que la demanda en los EUA de fresas mexicanas, artículo alimenticio de lujo incluso ahí, declinara en 1975. Además, la producción de fresa en California (y en todo Estados Unidos) había crecido notablemente.

Más aún, los industriales y los *brokers* estaban empeñados en una lucha con la CONAFRUT, la agencia que había reemplazado a la CONAFRE a mediados de 1974, para hacerse cargo del "programa mexicano" de la fresa. El lector recordará que este conflicto surgió del breve intento que hizo la CONAFRUT por "mexicanizar" la industria, al tratar de ejercer un control más estricto e independiente sobre la distribución de cuotas de exportación entre las fábricas, y de permisos de producción entre los cultivadores —proceso que hasta entonces había estado bajo la soberanía casi indiscutible de los industriales, sobre todo de las grandes firmas intermediarias de los EUA. La CONAFRUT intentó proteger los intereses tanto de industriales como de cultivadores, sobre todo los de los pequeños productores de una manera más equitativa. El objetivo de la CONAFRUT, durante los

primeros seis meses de su participación en el programa del control de la fresa, parece haber sido un procedimiento más ordenado en la producción y distribución, y una transferencia gradual de toma de decisiones a mexicanos. Hubo tempestuosas sesiones entre industriales y representantes de la CONAFRUT.<sup>158</sup> Los acontecimientos que siguieron a partir del inicio del nuevo ciclo de la fresa de 1974-75, puede explicarse quizás con la determinación de los *brokers* norteamericanos de usar todos los medios disponibles para forzar al gobierno mexicano a aceptar formal e incuestionablemente la dependencia total del capital y de las decisiones norteamericanas con respecto al comercio de la fresa. Las adversas condiciones económicas en el mercado de la fresa en los EUA sirvieron de ayuda, pero no fueron la causa de su estrategia.

Las dificultades en la exportación surgieron desde el comienzo del nuevo ciclo 1974-75, cuando en noviembre, diciembre y enero, las congeladoras empezaron a rechazar algunos de los surtidos de los cultivadores, debido al "exceso de producción" ("éstas usaban toda clase de pretextos")<sup>158</sup>. En noviembre de 1974, los precios cayeron significativamente. Pero todavía les esperaban dificultades más traumáticas a los productores mexicanos.

En febrero de 1975, los EUA prohibieron la importación de fresa mexicana, debido a que supuestamente contenía restos de productos químicos que, de acuerdo con las autoridades norteamericanas, estaban prohibidos en los EUA. Los productos químicos usados para la fumigación eran el *Asodrin* y el *Novacrón*, ambos producidos por fábricas ex-

<sup>158</sup> El alza aguda de los precios mundiales del azúcar en 1974, y la consecuente diferencia con el bajo precio del azúcar mexicana, también ocasionó alguna fricción entre Estados Unidos y México, dado que las plantas congeladoras trataron de exportar fresas congeladas no a la proporción tradicional de 1 a 4 (una parte de azúcar y cuatro de fresas) sino a la proporción de 1 a 1. La razón de esto fue que los precios de la mermelada habían subido y el consumo había caído en Estados Unidos. Esta exportación, no autorizada, de azúcar mexicana barata, bajo la forma de fresa congelada, se detuvo rápidamente y probablemente no tuvo conexión con los dramáticos acontecimientos de 1975, que ahora paso a describir.

tranjeras: el primero por *Shell* (de México) y el último por *Ciba-Geigy*, y un tercer producto llamado DCA. El embargo le cayó como una bomba a la industria<sup>159</sup>. Uniendo las piezas de esta extraña y hasta misteriosa historia, me parece que lo que ocurrió fue lo siguiente: *El embargo de los EUA se levantó sólo después de que el gobierno mexicano autorizó la inspección de las plantaciones de fresa por inspectores federales norteamericanos, de la Food and Drug Administration para detectar los campos "contaminados" en México, a fin de que los embarques pudieran reanudarse.* (Un vocero de la industria en Zamora dijo: "Ellos —los inspectores— vinieron por invitación directa de la Secretaría de Agricultura y Ganadería"). Para ayudar a superar las dificultades, las grandes firmas norteamericanas, como la de Othal Brand, pusieron sus propios aviones a disposición de la industria "mexicana" para transportar muestras de fresa a los EUA para que se realizaran los análisis químicos pertinentes. Cuando se llevó a cabo esta medida, en marzo de 1975, 349 muestras, de 234 cultivadores, provenientes de 551 hectáreas de fresa, todas de la región de Zamora, resultaron contaminadas. El número total de muestras examinadas de la región de Zamora fue de cerca de 1,250. Es revelador el hecho de que la región de Irapuato estuviera muy poco implicada, ya que se informó que sólo cuatro productores tenían fruta contaminada.

El total de las exportaciones cayó y éstas permanecieron significativamente por debajo de las de los años precedentes<sup>160</sup>.

<sup>159</sup> Embargos similares habían sido ordenados contra otros productos mexicanos en ocasiones previas, pero no contra las fresas.

<sup>160</sup> Ver el apéndice I. No se sabe exactamente lo que sucedió con el producto rechazado. Resulta dudoso que fuera todo destruido y parece que éste se usó posteriormente, incluso quizás reintegrado a embarques de exportación. Un observador bien informado decía: "La *Federal Foods and Drug Administration* muestreó a todos los productores, pero no se tiraron las fresas contaminadas, sino se vendieron a través de comerciantes que las llevaban a las plantas congeladoras. Esto desembocó en ganancias exorbitantes para ellos, ya que pagaban 2 pesos por caja". La implicación de esto es que las exportaciones declinaron, no tanto como consecuencia del embargo sino como resultado de toda una serie de medidas restrictivas tomadas a lo largo del ciclo,

De esta manera la declinación de la demanda norteamericana de fresas mexicanas fue costeadada sobre todo por los cultivadores mexicanos, y como lo demostraremos más adelante con más detalles, especialmente por los pequeños productores.

El embargo de las exportaciones mexicanas de fresa fue el paso más drástico jamás tomado contra la industria, y por lo tanto suscitó la curiosidad de todo el mundo sobre la o las causas, orígenes y propósitos de la maniobra. Es probable que jamás se encuentre una explicación simple y clara; por lo tanto, la especulación resulta inevitable.

De acuerdo con algunos observadores, la maniobra comenzó en el Congreso de los EUA cuando el diputado W. Benson Moore, de Lousiana, afirmó que la industria de la fresa de su Estado había sufrido una declinación, debido a las importaciones mexicanas; y propuso limitaciones a la importación y el pago de derechos más altos<sup>161</sup>. Resulta casi

dentro de las cuales el embargo era sólo una parte. En cualquier caso, la afirmación del observador, si es correcta, demuestra la manera anormal en la que esta industria dominada por Estados Unidos, maneja el comercio de la fresa.

<sup>161</sup> El texto de sus afirmaciones, que fue enviado el 9 de julio de 1975 por la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, en Culiacán, a la Unión Regional de Productores de Fresas y Hortalizas del Valle de Zamora, y que se basó probablemente en una información de la embajada mexicana en Washington D. C. de abril o mayo de 1975, es el siguiente:

"El congresista W. Benson Moore, del Estado de Louisiana, señaló a la Comisión que la industria de la fresa, del Estado que representa, ha realizado esfuerzos continuos por desarrollar mejores métodos de producción, sin embargo, el área destinada al cultivo de este producto se ha venido reduciendo constantemente. La razón de esta disminución en el área cultivable se atribuye principalmente a la importación de fresas procedentes de México. Para evitar el flujo comercial de la fresa a Estados Unidos, el congresista propuso adoptar alguna o algunas de las siguientes medidas: 1) establecer aranceles más altos para equiparar las diferencias de costo de producción entre ambos países, principalmente de mano de obra; 2) limitar las importaciones a un determinado porcentaje del consumo doméstico; 3) establecer una prohibición a las importaciones durante la temporada doméstica de mercado, es decir, de marzo a abril en el caso de Louisiana y 4) reglamentar que se incluya en el producto una etiqueta de "importado", cuando así sea el caso. La proposición número 3) puede ser establecida en base a la sección 201 de la Ley de Comercio Internacional, alegando serios perjuicios a la industria de la fresa de Louisiana".



evidente que los argumentos de Benson Moore carecen de plausibilidad. En los EUA, los competidores más inmediatos de la "industria" de la fresa de Lousiana, que en 1973 produjo en menos de 450 ha. menos del 1.5 por ciento de la producción fresera norteamericana, son California y Oregón, que produjeron el 77 por ciento del total de la producción de fresa. Podría uno preguntarse sobre qué base económica señaló W. Benson Moore a México como el responsable de la debilidad fresera de Lousiana. Tampoco sirve como explicación el momento en que lo hizo. Cuando el texto de la intervención de Benson Moore en el Congreso de los EUA estaba circulando en México, el daño —el embargo— ya se había realizado.

Por lo tanto, deberíamos buscar la respuesta en otro lugar. La intención del congresista pudo ser quizá criticar las actividades de los *brokers* norteamericanos en México, o lo que es más posible, sus afirmaciones pueden haber estado dirigidas contra el gobierno mexicano. Si esto último fuera correcto, las declaraciones que dirigió al "consumidor mexicano" hubieran tenido más o menos este sentido: "Nuestros capitalistas-intermediarios de los EUA están haciendo un buen trabajo en México. Constantemente tratan de proporcionar las condiciones para una producción ordenada, un mejor mercadeo y ganancias máximas para los mexicanos. Sin embargo, no encuentran una cooperación plena de parte de ustedes. Por lo tanto, mejor escuchen lo que nuestros intermediarios les dirán en Guanajuato; si no lo hacen..." En este caso, Benson Moore se hubiera convertido en el vocero de Othal Brand y de sus colegas los intermediarios.

Sin embargo, si Benson Moore quería criticar, no al gobierno mexicano, sino a los competidores norteamericanos que operan en México, surgiría la siguiente pregunta: ¿A favor de quién habló? Con seguridad, no lo hizo a favor de los pocos cultivadores de fresa de Louisiana, cuya contribución a la industria norteamericana es insignificante. Es más plausible que él hablara en apoyo de la industria de la fresa

de California, para la cual las importaciones mexicanas representan una competencia más seria. Lo divertido de todo esto es que ambas interpretaciones podrían ser correctas y que Benson Moore habría estado actuando simultáneamente como vocero de varias corrientes encontradas en el comercio de la fresa de EUA, sirviendo así a varios amos al mismo tiempo.

Ha circulado otra interpretación. Para la mayoría de los que están familiarizados con las condiciones caóticas de la industria de la fresa en México, el embargo se realizó por iniciativa de los propios intermediarios norteamericanos que tienen negocios en México. Aquí entramos en un campo aún más especulativo de investigación. Si esta interpretación es acertada, su objetivo podría haber sido doble: a) dar un énfasis dramático a la necesidad de "ajustar" las exportaciones mexicanas a la declinación del mercado de EUA, y, simultáneamente, b) advertir a la CONAFRUT sobre las consecuencias de su programa de "mexicanización" de la industria. Esta interpretación asumiría cierto aspecto de conspiración de parte de los principales intermediarios norteamericanos, pero no hay forma de probar o refutar esto. Algunos de los acontecimientos que siguieron hablan a favor, y otros en contra, de dicha conspiración<sup>162</sup>.

### *La Guerra Química*

Dentro de este contexto, es interesante analizar los resultados que se dieron sobre las pruebas químicas hechas en EUA de las muestras tomadas por los inspectores nor-

<sup>162</sup> Como dijimos anteriormente (nota 59), se ha informado que algunos líderes de la industria de la fresa de California son "violentamente anti-fresa-mexicana". Un observador norteamericano en México, que conoce bien la industria, decía que existía la sospecha de que los cultivadores de California habrían pedido a la *Food and Drug Administration* de Estados Unidos, que se preocupara del asunto de los productos químicos venenosos".

teamericanos. De los 1,095 cultivadores contratados<sup>163</sup> por las fábricas de Zamora, se halló ~~responsables a 234~~ (21 por ciento) de haber entregado fruta contaminada. De las 349 muestras, la mayoría resultó haber sido contaminada por *Asodrin*, producto de la *Shell* de México<sup>164</sup>.

FRESAS CONTAMINADAS  
EN EL VALLE DE ZAMORA  
(Marzo de 1975)

---

Número de cultivadores contratados	1 095
Número de cultivadores con muestras contaminadas	234
Número total de muestras contaminadas	349
ASODRIN	221
DCA	61
NOVACRON	53
En duda	14
Número de hectáreas contratadas	2 870
Número de hectáreas contaminadas	559

---

Aún más interesante es el impacto de la campaña. El cuadro No. II muestra que las plantas ejidales de propiedad estatal fueron, de lejos, las más golpeadas, tanto en términos de cultivadores afectados como en términos de muestras contaminadas. Esto ha sido explicado con el argumento de que estas fábricas tienen el mayor número de cultivadores contratados. Este argumento no es muy plausible. En general parece cierto que no hay relación clara y directa entre el número de cultivadores de una fábrica y el número de muestras contaminadas<sup>165</sup>. En efecto, "las más grandes

<sup>163</sup> El uso oficial del término "cultivadores contratados" dentro de este contexto es sorprendente. ¿Podría esto significar que los cultivadores "independientes" (quizás los mayores productores de fresa), que no operaban con crédito proporcionado por las fábricas, no fueron muestreados y, por lo tanto, no se les incluyó en la acción antidroga?

<sup>164</sup> Algunos cultivadores fueron muestreados más de una vez.

<sup>165</sup> Esto supone que el número de cultivadores aumenta con el tamaño de la planta, lo que es realista.

## GUERRA QUINICA - II

Fresas Contaminadas en el Valle de Zamora Marzo de 1975.  
Por Fábrica o Empresa (a)

Fábrica o Empresa	Productores de fresa				Muestras Contaminadas		Hectáreas			
	No. de contrata- dos	No. con muestras contamina- das	% con mues- tras conta- minadas.	% de todos prod. conta- minados	No.	% de to- das las muestras	Contra- tados.	Conta- mina- das	% conta- mina- das	% de to- das las has. conta- minadas.
<b>GRUPO I (a)</b>										
Estrella	76	5	7	2	15	4	254	20	8	3
Morales (b)	28	3	11	1	3	1	198	9	4	2
Tlajomulco (b)	27	8	30	3	8	2	55	19	35	3
Zamora	111	20	18	9	40	12	231	45	19	8
Intermax	53	8	15	3	20	6	174	48	28	9
Alimentos Mundiales	50	17	34	7	43	12	222	60	27	11
América	72	32	44	14	13	4	108	45	42	9
Chapala	57	5	9	2	15	4	130	15	12	3
Imp. Agr. de Zamora (c)	46	4	9	2	4	1	80	14	18	2
Cons. y Emp. Nac.	50	6	12	3	7	2	90	16	18	3
Desarroll. de Export. Agric. (b)	44	12	27	5	20	6	161	32	20	6
Subtotal	614	120	20	51	188	54	1703	323	19	58
<b>GRUPO II</b>										
Hacienda (d)	12	2	17	1	2	1	30	5	17	1
El Puero	33	9	27	4	18	5	157	35	22	6
Subtotal	45	11	24	5	20	6	187	40	21	7
<b>GRUPO III</b>										
Frut. Refrig.	33	5	15	2	16	4	169	9	5	1
Asinac	24	7	29	3	10	3	159	33	21	6
V. Carranza y Estancia	372	83	22	36	107	31	617	150	24	27
Subtotal	429	95	22	41	133	38	945	192	20	34
<b>GRUPO IV</b>										
Exagro-Willamil	7	2	29	1	2	1	35	4	11	1
Subtotal	7	2	29	1	2	1	35	4	11	1
Sin permiso	-	6	-	2	6	1	-	-	-	-
Gran total	1095	214	21	100	349	100	2870	539	20	100

(a) El agrupamiento en este cuadro corresponde aproximadamente al cuadro "La Estructura de la Industria de la Fresa-III".

(b) Todas de Valdés, una con base en Jalisco. Desarrolladora de Exportaciones Agrícolas sólo para fresas frescas y vendidas a American Foods.

(c) Impulsora Agropecuaria de Zamora, S.A.

(d) Ahora Productora, Importadora y Exportadora, S.A.

empresas privadas fueron definitivamente las menos golpeadas, como lo muestra convincentemente el cuadro III.

Se puede considerar como casi inobjetable el argumento de que la acción química estaba también dirigida contra los pequeños productores, sobre todo contra los auténticos ejidatarios.<sup>166</sup> Esta interpretación ha sido ampliamente aceptada. Como lo expresó un observador muy conocedor de los acontecimientos:

“Pienso que ésta fue una estrategia premeditada para desembarazarse de los pequeños productores”.

Probablemente no sea ésta una sobre-simplificación. El cuadro IV<sup>166</sup> muestra que los cultivadores con parcelas de fresa de menos de 2 hectáreas en promedio —y esto incluye a los cultivadores contratados por las plantas ejidales—, fueron afectados en forma más adversa que los grandes productores. En vista del hecho de que en el verano de 1975, los industriales privados hicieron una proposición a través de su Asociación Regional de Empacadores y Exportadores de Michoacán, para limitar a sólo 300 el número de cultivadores de fresa que serían contratados y financiados por ellos, el argumento resulta muy plausible. Obviamente, un volumen dado de fresas, producido por un número menor de productores, significa un aumento en la concentración de la producción, meta largamente acariciada por los industriales, como ya lo señalé previamente. Nuestros datos apoyan la hipótesis de que hubo una especie de consideración por parte de los grandes intermediarios-capitalistas contra los pequeños productores de México. Sin embargo, las estadísticas no son cien por ciento confiables, debido a que el número oficial de cultivadores y de hectáreas contratadas por las fábricas no representan necesariamente el número real de cultivadores ni su área de plantación, en vista de la extendida venta de

<sup>166</sup> Este cuadro incluye solamente las fábricas de las cuales se tenía información adecuada.

GUERRA QUIMICA - III

Fresas contaminadas en el Valle de Zamora, Marzo de  
1975 - Contaminación según el tamaño de la fábrica  
o empresa

	PORCENTAJE DE			
	Volumen total exportado	Productores con campos contami- nados	Muestras con- taminadas	Area de planta- ciones contami- nadas
<u>Fábricas privadas</u>				
Más de 6 millones de libras de export. (a)	42	19	29	29
Entre 3 y 6 millones de libras (b)	20	13	21	18
3 millones o menos (c)	18	30	18	26
<u>Fábricas ejidales</u> (d)	20	36	31	27
Cultivadores sin permiso	--	2	1	--
Total	100	100	100	100

(a) 5 fábricas: Estrella, Anáhuac, Intermex, Chapala, Zamora.

(b) 4 fábricas: El Duero, Frutas Refrigeradas, Alimentos Mundiales, Export. de Frutas y Vegetales.

(c) 8 fábricas o comerciantes (ver cuadro anterior).

(d) Venustiano Carranza y Estancia.

GUERRA QUIMICA - IV

Efecto del embargo de los EUA sobre los productores  
de fresa en Zamora, Marzo de 1975.

(una aproximación)

Tamaño promedio de predios de cultivadores con tratados (Has.)— según informe oficial	Volumen exportado de fábricas que contratan cultivadores		Muestras Contaminadas		Hectáreas Contaminadas	
	Millones de libras	% del total	No.	% del total	Has.	% del total
Menos de 2 has.	23.3 (a)	30	131	39	225	41
2.0 - 3.9	30.7 (b)	39	112	33	165	31
4.0 - 5.9	13.7 (c)	17	79	24	108	20
6.0 o más	10.9 (d)	14	13	4	42	8
Total	78.6	100	335	100	540	100
Total Zamora	86.2	--	349	--	559	--

(a) América, plantas ejidales, Imp. Agrop. de Zamora, Congeladora y Empacadora Nacional.

(b) Zamora, Haciendita, Chapala, Intermex, Estrella, Desarr. Export. Agrícola.

(c) Alimentos Mundiales, El Duero, Villamil, Frutas Refrigeradas.

(d) Anáhuac, Morales.

permisos de producción y la ya existente concentración de la producción. Pero a pesar de esto, estimo que el argumento no se debilita en forma significativa.

Finalmente, ¿cuál fue el impacto sobre los agentes intermediarios? Aquí, la escasez de datos no permite una respuesta clara. El cuadro V trata de relacionar la incidencia de la acción química con las diversas empresas intermediarias<sup>167</sup>. Evidentemente, no todos los *brokers* fueron afectados en la misma forma. Las circunstancias que rodearon la acción conducen a la conclusión tentativa, una vez más, de que la guerra química estuvo dirigida principalmente contra las fábricas ejidales y de que, como consecuencia adicional, los intermediarios de éstas fueron también duramente golpeados<sup>168</sup>.

En resumen, accidentalmente o a propósito, las plantas ejidales, de propiedad pública, y los pequeños productores fueron los más afectados por la acción de la *Food and Drug Administration* de EUA en México.

Se ha dado otra explicación sobre el origen del desastre químico: Concretamente, que las compañías de productos químicos no podían utilizar, en EUA, el *stock* de productos proscritos por el gobierno norteamericano, y que los vendieron posteriormente a México donde su uso era todavía legal. (Un destacado miembro de la Asociación de Productores de

<sup>167</sup> Los datos oficiales no indican si las muestras contaminadas eran de fresa fresca o congelada. De ahí que el cuadro también contenga duplicaciones. Es incompleto dado que una porción considerable de las exportaciones fue manejada por intermediarios "no identificados".

<sup>168</sup> Las opiniones sobre este asunto estaban divididas. Un experto de Zamora pensaba que la acción química pudo haber sido dirigida contra la *American Foods* porque había "vendido más de lo previsto". Esta opinión la compartía otro observador calificado de la región. En cambio había otro que no estaba de acuerdo en que estuviera dirigida contra intermediario alguno y pensaba que todo el problema de los productos químicos se precipitó debido a unas afirmaciones del Presidente Echeverría que no cayeron bien en Estados Unidos. Dentro de este contexto, vale la pena mencionar que la naturaleza aleatoria de la acción química fue también ampliamente criticada, por ejemplo, debido a que algunas muestras de productores que nunca habían usado los productos químicos prohibidos en Estados Unidos, resultaron contaminadas.



## GUERRA QUIMICA - V

Efecto de la contaminación sobre los "brokers"  
(Una aproximación)

"B R O K E R S"	No. DE CULTIVADORES CON MUESTRAS CONTAMINADAS	MUESTRAS CONTAMINADAS	HECTAREAS CONTAMINADAS
<u>"Brokers" que manejan fresa fresca</u>			
Griffin and Holder	2	2	4
American Foods	12	20	32
La Mantia	4	4	14
<u>"Brokers" que manejan fresa congelada</u>			
Imperial Frozen Foods	2	2	5
Frozen Foods y Griffin and Holder */	20	40	45
<u>"Brokers" que manejan ambas</u>			
<u>1.- Fresa fresca</u>			
Griffin and Brand	10	31	29
Simpson Sales	64	86	186
Griffin and Holder	5	15	15
American Foods **/	95	128	194
<u>2.- Fresa congelada</u>			
Griffin and Brand	13	35	68
International Freezer	5	16	9
Betters and San Antonio Foreign Trading */ **/	107	160	243

\*/ Incluye una planta que utiliza a más de un "broker".

\*\*/ Incluye las plantas ejidales.

NOTA: Ver la nota No. 167.

Fresa, en Zamora, expuso: "Lo que pasa es que nos mandaron el *Asodrin* porque es un producto que ya no sirve en Estados Unidos; ellos siempre nos mandan lo que ya no sirve"). En otras palabras, la acción de la *Food and Drug Administration* no estaría dirigida ni contra los pequeños productores ni contra las plantas o intermediarios específicos, sino contra los fabricantes de los productos químicos mencionados. O en otras palabras: las compañías de productos químicos habrían actuado por su cuenta para molestar a los *brokers* norteamericanos. Esta explicación tiene cierta dosis de plausibilidad debido a que justa o injustamente, las compañías de productos químicos han sido, a menudo, acusadas exactamente de este tipo de maniobras a nivel mundial.

Sin embargo: ¿no es igualmente plausible entonces asumir que los *brokers*-capitalistas aceptaron, o incluso impulsaron, la venta en México de productos químicos prohibidos para llevar adelante su estrategia dirigida contra ciertas fábricas o ciertos productores? La razón es relativamente sencilla. Los intermediarios-capitalistas norteamericanos de ningún modo podrían ignorar que el uso de esos productos químicos estaba prohibido en EUA, ni que estos se vendían abierta y ampliamente en México. Si hubieran deseado evitar su uso en México y prevenir un embargo norteamericano, nada habría sido más fácil para los *brokers* que informar a las autoridades mexicanas (Sanidad Vegetal), pidiéndoles que advirtieran a los productores de fresa contra el uso de estos productos, o si no, que los propios *brokers* organizaran una campaña en este sentido. Por supuesto, podría argumentarse que los productos químicos se habían usado en años anteriores sin ningún efecto adverso, y que también la *Food and Drug Administration* había sorprendido a los intermediarios. Pero este argumento sería convincente sólo si uno acusara a los intermediarios-capitalistas de negligencia crasa. El hecho es que el gobierno mexicano distribuye, regularmente, listas en las que se enumeran los productos químicos prohibidos. En 1974-75, estas listas no incluían *Novacron*, *Asodrin* ni *DCA*.

Por lo tanto, debe asumirse que los intermediarios-capitalistas no tomaron ninguna medida para desalentar el uso de estos productos, aunque deberían haber sido los primeros en hacerlo.

En vista de estas circunstancias, resulta curioso que algunos de los industriales le echaron la culpa del problema a "la irresponsabilidad de los cultivadores". Pero no es ésta una explicación racional. La mayoría de los productores no reciben prácticamente ninguna asistencia técnica independiente y están a merced de las fábricas y de los vendedores de insecticidas y pesticidas, quienes, a su vez cooperan normalmente con la administración de las fábricas. Un calificado observador de Zamora, notó, incluso, *que durante el ciclo 1974-75, antes del embargo de EUA, se recomendó ampliamente el uso del Asodrin*:

"Fue un problema muy extraño. Sucedió que, precisamente durante ese ciclo, las casas comerciales promovieron el *Asodrin* como la gran maravilla, lo cual provocó su amplio uso. Es práctica común de las empresas comerciales, el promover un producto diferente cada año. Lo notable es que en dicho año, fue precisamente el *Asodrin* el que fue tan recomendado. La campaña de publicidad fue tan efectiva, que incluso los productores de Los Reyes (a 60 kms. de Zamora) empezaron a usar *Asodrin*, aunque ellos no tenían problemas con la araña roja en esa área".

Un líder, miembro de la asociación local de productores de fresa, dijo textualmente:

"Los que recomendaron el *Asodrin* fueron, por un lado, los técnicos de las fábricas y, por el otro, las empresas comerciales".

Y otro comerciante de la región se mostraba de acuerdo:

"Los productores estaban muy enojados con las fábricas porque los ingenieros habían recomendado el uso del *Asodrin*".

Y otro experto decía:

"Definitivamente esa fue una cuestión política".

Cualquiera que sea la verdad, es difícil evitar la conclusión de que la extraña campaña contra las fresas contaminadas nada hizo para encariñar a los *brokers*-capitalistas de EUA con los mexicanos, e hizo que estos últimos se dieran cuenta de que no son dueños en su propia casa.

*La reunión de Guanajuato:*

*el Waterloo de la fresa mexicana*

La estrategia de los *brokers*-capitalistas de EUA para intimidar a sus contrapartes mexicanos, alcanzó su clímax los días 17 y 18 de junio de 1975, en una reunión en Guanajuato, convocada por la CONAFRUT, por iniciativa de los grandes intermediarios, y llamada "Primer Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana". El término "internacional" fue agregado probablemente por la presencia de dos representantes de una empresa canadiense (*F. B. I. Food Ltd.*, Montreal)<sup>169</sup>.

Según mi interpretación, su objetivo fue asegurar el reconocimiento formal y la aprobación, por parte del gobierno y de las agencias mexicanas involucradas en el programa de la fresa, de la indiscutible soberanía de los *brokers* norteamericanos sobre la producción, proceso y comercialización o exportación de la fresa producida en México.

En esta ocasión, como ya lo informé anteriormente, ocho *brokers*<sup>170</sup> presentaron trece recomendaciones, o resoluciones, en inglés, que fueron discutidas y aprobadas, con comentarios adicionales insignificantes, durante el Encuentro. Antes de este Encuentro, los importadores de EUA habían organizado la "Asociación Norteamericana de Importadores de Fresa", formando así, un poderoso bloque frente al gobierno mexicano.

Comentemos brevemente estas recomendaciones, que imponen siempre obligaciones a los productores o al gobierno mexicano, pero prácticamente nunca a los *brokers*-industriales de EUA.

<sup>169</sup> Ver apéndice IV. (Lista de participantes)

<sup>170</sup> Ver páginas 30-31 para la lista de los firmantes de las recomendaciones.

*Recomendación 1:*

"Para lograr una mejor combinación de variedades para la producción de fresa, recomendamos que se plante un 60 por ciento de variedad Tioga y un 40 por ciento de la variedad Fresno".

Esta recomendación para cultivar exclusivamente variedades de fresas importadas de EUA, se aceptó con la estipulación adicional "para que los productores mismos la lleven a cabo, de acuerdo a sus intereses y posibilidades".

Esto tiene implicaciones interesantes. Concede aprobación oficial a una antigua práctica<sup>171</sup> por la que todas las fresas producidas en México deben ser de variedades que se importen y estén adaptadas a EUA, y no necesariamente adecuadas a las condiciones ecológicas mexicanas. La aceptación de la recomendación formaliza la dependencia de la industria fresera "mexicana", de EUA, respecto a este importante insumo. En términos prácticos, condena a un papel insignificante todo intento, presente o futuro, del gobierno mexicano o de los productores, por desarrollar localmente otras variedades para exportación. Podría también impedir, que los mexicanos importaran y cultivaran nuevas variedades desarrolladas en EUA, que quizá podrían estar mejor adaptadas a las condiciones de México y, por lo tanto, aumentaría su rendimiento, sin el permiso formal de los intermediarios-capitalistas norteamericanos o, lo que es aún peor, sin el de los viveros norteamericanos en EUA<sup>172</sup>. La cláusula de que "los productores mismos" implementaran esta recomendación es tramposa. Es una declaración formal de que el gobierno mexicano "mantendrá las manos fuera" de cualquier decisión referente a la importación de plantas de fresa y de que concede formal aprobación a los intermediarios-capitalistas de EUA —y no a los cultivadores—, para que decidan acerca de estos insumos; en la práctica real se llega a la decisión

<sup>171</sup> Ver capítulo VII.

<sup>172</sup> Ver nota 56.

final en relación con estas importaciones por y a través de los *brokers*-industriales. Los productores tienen poca intervención al respecto.

*Recomendación 2:*

"Para que haya un tiempo adecuado de pre-enfriamiento, pensamos que la fresa debe llegar al punto de recepción a más tardar a las 6:00 p.m."

Esta recomendación fue aceptada con la observación de que "estará condicionada a la reorganización que para tal efecto se lleve a cabo en las congeladoras, para evitar trastornos en la recepción". Normalmente, resultaría difícil cumplir esta recomendación durante el *pik* de la estación, aunque se haga una reorganización en las fábricas, y no es probable que las congeladoras inviertan fondos adicionales para llevar a cabo dicha reorganización. Además, eso requeriría también de una reorganización de la cosecha en el campo y en la entrega. Yo interpreto esta formulación como dirigida contra los productores para justificar rechazos de parte de la cosecha cuando les conviene a las fábricas congeladoras, con el sello de aprobación del gobierno mexicano.

*Recomendación 3:*

"Para lograr una mejor aceptación en el mercado, los empaques deben ser de alta calidad; cualquiera discrepancia debe ser solucionada por inspectores federales altamente calificados".

Esta recomendación fue aceptada con la observación de que "estará sujeta a las normas comunes para este tipo de empaques. Esta recomendación requiere de un perfeccionamiento para definir las características de los empaques". No es claro el sentido de esta recomendación. Es obvio, y no necesita subrayarse, que la exportación y empaque de las fresas debe ser de alta calidad. El uso de la palabra "discrepancias" tampoco es claro. Debe suponerse que se refiere a conflictos entre las autoridades gubernamentales y los ex-

portadores, o entre productores y plantas congeladoras. Si se trata de esto último, la recomendación estaría dirigida contra los productores que no tienen poder para intervenir en las disputas, y llevaría el sello de aprobación del gobierno mexicano. Hubiera sido preferible dar a los cultivadores mayor poder de regateo con respecto al arreglo de disputas en cuestiones que implican calidad. La referencia a "inspectores federales" es vaga. ¿Acaso significa que el gobierno mexicano autoriza ahora, de antemano, cualquier uso futuro de inspectores federales *norteamericanos*, los únicos, se supone, que están suficientemente calificados para juzgar si las exportaciones mexicanas tienen las calificaciones necesarias para entrar al mercado de EUA y para garantizar los estándares de calidad *norteamericanos*?

#### *Recomendación 4:*

"Para obtener mejor calidad a través de mejores embarques, recomendamos que toda la fresa fresca sea pre-enfriada mediante un proceso que tenga un sistema de presión".

Esta recomendación fue aceptada con la observación de que "es de mucho interés para ambas partes (¿los *brokers*-capitalistas y los productores?) y se procederá al estudio de costos e ingresos, así como de su localización, esto es, su evaluación técnico-económica". Esta recomendación implica instalación y quizás costoso equipo extranjero de refrigeración, manufacturado por corporaciones multinacionales, pero nada dice acerca que quién será el que financie y soporte los costos.

#### *Recomendación 5:*

"Para obtener mejores rendimientos a más bajos costos de producción, recomendamos que a los fumigantes, insecticidas, fertilizantes y sus respectivos equipos de aplicación, les sea permitida su importación, libre de impuestos, cuando estos no se puedan obtener en México".

Esta recomendación se aceptó con el comentario de que la CONAFRUT "hará las gestiones correspondientes ante las autoridades competentes", lo que en este caso particular se refiere, presumiblemente, a la Secretaría de Industria y Comercio. Su implementación requeriría que el gobierno hiciera una excepción respecto a las importaciones de insumos para la industria fresera. Esto, sin duda alguna, sentaría un precedente interesante. Otras industrias agrícolas, controladas por EUA, podrían muy bien desear también exenciones semejantes. Aunque no se puede predecir cuáles serán los pasos que tome la CONAFRUT en el futuro, es probable que el gobierno llegue a aceptar dicha recomendación dado que en la opinión general, "la industria de la fresa es buena para México". Si accede a la petición, las empresas multinacionales y los intermediarios-capitalistas norteamericanos serían probablemente no sólo los mayores, sino los únicos, beneficiarios de la medida. Esta permitiría a las primeras incrementar sus ventas de productos químicos y equipo, y a los segundos, la compra de la fruta, a los cultivadores, a precios más bajos. Esto colocaría, a los intermediarios-capitalistas de EUA, en una posición competitiva más ventajosa en el mercado dentro de EUA, frente a los productores y comerciantes de California, por ejemplo, y aumentaría sus ganancias. También compensaría fácilmente cualquier inversión que los industriales pudieran llevar a cabo, eventualmente, para implementar las recomendaciones 2 y 4.

Sin embargo, existe otro aspecto de considerable interés. Si el gobierno mexicano autorizara una exención de impuestos de importación de los productos químicos, legalizaría en cierto sentido lo que podría ser una práctica extendida de introducir subrepticamente dichas importaciones en México. Por ejemplo, se ha informado, justa o equivocadamente, que en una ocasión, el avión de un importante intermediario, forzado a realizar un aterrizaje de emergencia en México, llevaba dichos productos químicos de contrabando.



*Recomendación 6:*

"Para garantizar al productor que sus costos de producción están correctamente aplicados, recomendamos que el gobierno federal regularmente inspeccione y someta a prueba a todos los productos químicos que se vendan, para asegurar que los componentes son los mismos que se registran en las etiquetas, y coordinar a la Dirección General de Sanidad Vegetal, de la S.A.G., con el E. P. A., para prohibir aquellos productos cuyo uso no esté permitido en EUA".

Esta recomendación se aceptó con la observación de que "la SAG prestará atención especial a este asunto mediante sus órganos especializados".

*Recomendación 7:*

"Con la finalidad de tener menos controversias con los productores en la determinación de precios, recomendamos el establecimiento de un tabulador, utilizando como base los precios corrientes L. A. B. en el Condado de Hidalgo, Texas, y basado en los reportes diarios de la *US Strawberry Association*".

Esta recomendación fue aceptada con el comentario de que "la CONAFRUT, de acuerdo con los productores, estudiara este asunto con todo cuidado". No es claro el propósito particular para el que serviría esta recomendación. Como ya se señaló en detalle, en el capítulo VII, el problema no es la forma en que se prepare la lista de precios, sino cómo se pueda prevenir que los intermediarios-industriales y otros compradores de fresas, ignoren, a su antojo, el precio de lista, el pagar precios descontados a los cultivadores, y cómo se pueda aumentar el poder de regateo de los productores, en forma tal, que obliguen a los compradores de fresas a pagar los precios de lista. El efecto de la recomendación es simplemente dar el sello de aprobación del gobierno a una situación a través de la cual México es totalmente

dependiente de las fluctuaciones del mercado norteamericano, sin tener la capacidad independiente de determinar, de alguna manera, los ingresos de los productores y remediar su falta de poder de regateo. Resulta característico el hecho de que la CONAFRUT, agencia encargada del programa de la fresa, no usará esta oportunidad única, para obligar a los compradores de fresa a garantizar el pago de "los precios acordados" a través de algún tipo de concesión. Obviamente, las controversias, tema de esta recomendación, no encuentran su origen en la conducta de los cultivadores, sino en la de los compradores. Afirmar que la CONAFRUT estudiará las controversias respecto a los precios pagados *después* de que dichas controversias hubieran surgido, implica, según creo yo, la aprobación formal de una antigua práctica, por medio de la cual los precios son determinados unilateralmente por los *brokers* norteamericanos.

#### *Recomendación 8:*

"Para evitar la duplicación de esfuerzos, recomendamos la formación de un comité que dé lineamientos para financiar un centro de investigación permanente y apolítico<sup>173</sup>, de tal manera que pueda lograrse un avance científico en el desarrollo de mejores variedades y prácticas culturales".

Esta recomendación fue aceptada con el comentario de que "la CONAFRUT hará las gestiones para lograr una mayor participación del INIA, el Colegio de Postgraduados, de Chapingo, y la propia CONAFRUT, propiciando la formación de patronatos de acuerdo con las disposiciones legales

<sup>173</sup> La referencia a "un centro de investigación permanente y apolítico" parece ser ahora una cláusula favorita de los negociantes norteamericanos, de las agencias de desarrollo y fundaciones filantrópicas, como la *Ford y Rockefeller*. Significa que dicho centro debe ser establecido en cualquier parte de México, excepto en la cercanía de una universidad, para que sus actividades no se vean interrumpidas por manifestaciones estudiantiles. La hipótesis (falsa) que subyace en dicha cláusula, es que las instalaciones científicas, levantadas con fondos norteamericanos, son apolíticas en su contenido e implicación.

vigentes". En mi opinión, esta recomendación tiene solamente una significación platónica. En la actualidad, los productores de fresa pagan una pequeña cuota, sobre sus ventas, para el desarrollo, precisamente, del tipo de investigación que se propone en esta recomendación, aunque estos fondos de investigación no hayan sido usados para este propósito con un resultado visible. El desarrollo de mejores variedades de fresa en México, se ve totalmente saboteado por la obligación (Recomendación 1) de importar variedades de EUA, y difícilmente podría pensarse en establecer centros de investigación en EUA con recursos mexicanos. Realmente no habría necesidad de establecer un comité especial para estudiar tal programa, ya que en México se encuentra en marcha alguna investigación, a pequeña escala, en ese sentido, cosa que los intermediarios norteamericanos y los productores ignoran<sup>171</sup>. La solución más lógica sería apoyar totalmente los esfuerzos ya en marcha, exigir contribuciones a los intermediarios norteamericanos para este propósito, dado que ellos son los principales beneficiarios de la Recomendación, y elaborar detalladamente el tipo de investigación a realizarse respecto a las prácticas de cultivo. El establecer un nuevo comité es una vieja práctica para retardar la solución de problemas que deben ser atacados. El proclamado interés de los intermediarios norteamericanos en semejante programa no es sincero. Esto es obvio, según se desprende de la siguiente Recomendación.

*Recomendación 9:*

"Para abatir los costos de producción, recomendamos que no se restrinja la importación de plantas de fresa americanas, hasta que se compruebe que la planta de fresa mexicana sea suficientemente vigorosa y que produzca la fruta que corresponde a la variedad en cuanto a su rendimiento y calidad".

<sup>171</sup> Ver capítulo V. Un experto comentaba: "Lo que dijeron en la reunión de Guanajuato sobre el apoyo tecnológico me parecen planteamientos infantiles".

Se aceptó esta recomendación diciendo que "continuarán las importaciones de EUA en la medida en que los viveros mexicanos no puedan suministrar la plánta de la calidad requerida". Esto da el sello oficial de aprobación del gobierno mexicano, al hecho de que los cultivadores mexicanos seguirán dependiendo, durante años por venir, de los insumos de plantas de fresa norteamericana, dado que cualquier programa e investigación diseñada para mejorar el surtido de plantas mexicanas de alta calidad por parte de viveros mexicanos, tomaría años en realizarse, y eso en el caso de que hubiera realmente un deseo sincero de parte de los intermediarios norteamericanos, productores y gobierno mexicano, de llevar adelante este programa. Dificilmente puede creerse que exista semejante deseo en los intermediarios norteamericanos, que hacen ganancias con la importación y venta de plantas de fresa de EUA, o bien en los negociantes-cultivadores mexicanos, que importan dichas plantas para su venta. Bajo las condiciones existentes, el interés del gobierno mexicano no puede ser más tibio, dado que la producción de plantas de alta calidad, en viveros mexicanos bien controlados, no promete ahorros en divisas, mas que en un futuro muy remoto, o quizá nunca.

#### *Recomendación 10:*

"Para obtener una distribución más ordenada y con esto mejorar los precios, sugerimos una estrecha y estricta supervisión de las áreas que se autoricen por el gobierno federal para evitar el exceso de producción".

Esta recomendación fue aceptada con el comentario de que la CONAFRUT "ya efectúa trabajos en relación a esta recomendación, y se procurará, de acuerdo con las disposiciones legales existentes, que el cultivo de fresa no salga fuera de las áreas autorizadas". La hipótesis subyacente de esta recomendación es que la producción que excede a las cuotas es culpa del gobierno mexicano. Como ya lo hemos demostrado, es ésta una falsa hipótesis. La culpa radica prin-

principalmente en los industriales. Cuando en 1974-75, la CONAFRUT intentó establecer procedimientos más ordenados en la distribución de cuotas para las fábricas y la producción —que estuvo siempre controlada por los industriales-intermediarios norteamericanos— tuvo que rendirse frente a los ataques feroces de estos últimos. Algunos de los factores integrados a la estructura de la industria, sirven de incentivo para que los industriales violen, o condonen la violación, del sistema de cuotas: excesiva capacidad de las plantas procesadoras; competencia entre los mismos industriales-intermediarios norteamericanos; su deseo por controlar totalmente y sin interferencia, todas las fases de la producción, procesamiento y distribución; y su capacidad para hacer que los productores mexicanos soporten los costos efectivos de los mercados y los precios en declinación. De ahí que tampoco esta recomendación sea honesta. Su aceptación es el equivalente a la aceptación del gobierno mexicano de cualquier responsabilidad futura, por las caóticas condiciones del mercado de la industria de la fresa, de las cuales no es realmente culpable.

*Recomendación 11:*

“Con el objeto de obtener plantas de mejor calidad y por tanto, mejorar el proceso, sugerimos que todos los viveros deberán ser establecidos en terrenos vírgenes o previamente fumigados”.

Esta recomendación fue aceptada con el comentario de que la CONAFRUT “mediante sus asesores especializados está realizando los trabajos correspondientes al control de viveros, para garantizar la calidad, mediante el uso de las técnicas más avanzadas”.

*Recomendación 12:*

“Para evitar que se planten áreas en exceso, los viveros deberán vender plantas únicamente a productores que posean permisos autorizados”.

Se aceptó esta recomendación con el comentario de que la CONAFRUT "aplicará las medidas correspondientes a esta recomendación". Podría cumplirse solamente si los viveros fueran operados por el gobierno mismo, o bajo estricto control gubernamental, control al que, en la práctica real, se oponen los intermediarios-capitalistas norteamericanos. Tal como está, esta recomendación culpa al gobierno mexicano de las plantaciones excesivas.

*Recomendación 13:*

"Recomendamos que los laboratorios comprados por la *US Strawberry Association*, se instalen y utilicen por la industria fresera mexicana en las regiones de Zamora e Irapuato y controlados por la Asociación de Comerciantes Mayoristas".

En el caso de esta recomendación se comentó que "el C. Secretario de Agricultura y Ganadería, doctor Oscar Brauer Herrera, ordenó se acelerara el equipamiento del laboratorio de análisis de plaguicidas y residuos tóxicos construidos en Irapuato, Gto., por la Dirección General de Sanidad Vegetal y la instalación de otro similar para la región de Zamora, Mich.". Resulta extraño que dichos laboratorios estén controlados por los miembros de la industria y no por el gobierno mexicano.

¿Cómo evaluar este extraordinario Encuentro de Guanajuato y sus resultados?

Es alarmante el que, con las serias pérdidas económicas y financieras sufridas repetidamente por los productores mexicanos, sobre todo por los pequeños, debidas a la frecuente declinación de la demanda del mercado norteamericano, a los embargos de EUA sobre las importaciones de fresa, con la consecuente guerra química y la posterior declinación aguda en el ingreso de divisas, las recomendaciones para mejorar el *status*, la estabilidad y el funcionamiento de la industria norteamericana de la fresa ubicada en México, provengan de los intermediarios norteamericanos y no del gobierno me-

xicano, como debería de ser. Este simple hecho prueba, desde el punto de vista mexicano, la perversidad de todo un sistema, bajo el que opera en México esta industria controlada por EUA. El procedimiento debería ser a la inversa. El gobierno, a través de la CONAFRUT, debería presentar recomendaciones con carácter de ultimátum a los intermediarios norteamericanos, para así poner orden dentro del caos del que son ellos ampliamente responsables.

En realidad, como lo demostró el Encuentro de Guanajuato, los *brokers* actuaron desde una posición de fuerza, mientras que el gobierno lo hizo desde una posición de completa debilidad. No es difícil de encontrar la razón: la vasta convicción de que la industria aporta valiosas divisas extranjeras o proporciona empleos y, por lo tanto, no puede despreciarse. Un pequeño grupo de mexicanos, que es, sin embargo, importante económica y políticamente —grandes productores, industriales, comerciantes de insumos e incluso funcionarios públicos—, obtienen significativos beneficios de la industria. Son los aliados naturales de los *brokers*-capitalistas norteamericanos. Muy justificadamente consideran cualquier amenaza al *establishment* de la fresa como una amenaza directa a sus privilegios económicos o políticos. Para ellos sería muy difícil aceptar un cambio en la estructura de la industria que implicara una redistribución de los procesos de toma de decisiones y por ende, un cambio en la estructura de poder existente que tendiera a debilitar la soberanía de los intermediarios norteamericanos. Indudablemente es esta la razón por la que el gobierno mexicano accedió a todas las demandas presentadas por los intermediarios norteamericanos. Ninguna de las recomendaciones impone obligaciones o concesiones a dichos *brokers*. Todas las concesiones las hizo el gobierno mexicano. Es revelador que la CONAFRUT, que está a cargo del programa mexicano de la fresa y que ya conoce las caóticas condiciones bajo las que éste funciona, nada hizo por proteger a los productores mexicanos, particularmente a los pequeños, ni por desviar la atención de

la acción de los *brokers*, interesados sólo en "bajar los costos de producción", cosa que los beneficia únicamente a ellos, hacia una distribución, doméstica o internacional, equitativa de la fresa; o hacia la mejora de las condiciones de los trabajadores, cuyos sudorosos esfuerzos hacen posible el ingreso de divisas extranjeras y la existencia de freseros millonarios. Por lo tanto, la conclusión lógica que salta a la vista, es que la CONAFRUT representa los intereses de los intermediarios norteamericanos y no, como sería de desear, los de la mayoría de mexicanos, hombres y mujeres, que trabajan en la agricultura y la industria.

Esta conclusión queda aún más reforzada por los comentarios adicionales del Acta del Encuentro de Guanajuato, que no formaron parte de ninguna Recomendación y cuyos textos son los siguientes:

"Como parte de las deliberaciones de la reunión de trabajo se propusieron los siguientes puntos:

1. La formación de un organismo nacional que coordine y proyecte las actividades inherentes a la producción, industrialización y comercialización de la fresa. Este organismo estará presidido por la CONAFRUT e integrado por representantes legales de los productores, industriales y comerciantes de ambos Estados.
2. Con motivo de las intervenciones en las que reiteradamente se manifestó que *a través del trato entre congeladores y productores, se han creado vicios en los campesinos<sup>175</sup>; consistentes en prácticas comerciales deshonestas, razón por la cual, es de recomendar a los comerciantes mayoristas norteamericanos, ordenen a sus asociados observen una conducta ética a efecto de evitar que se sigan suscitando tales prácticas, puesto que de no hacerlo, esto generaría situaciones inconvenientes al campesino, que, incuestionablemente, revertiría sobre los intereses de los propios comerciantes norteamericanos.*

<sup>175</sup> El término "campesino", se usa aparentemente para referirse al productor.



3. Se sugirió que el próximo Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana tenga verificativo en el Estado de Michoacán".

Naturalmente atraen de inmediato nuestra atención los duros términos de la redacción del segundo párrafo, que refleja lo que pudo haber sido un incómodo debate sobre las despiadas prácticas comerciales de los intermediarios norteamericanos, objeto de nuestro detallado análisis. Pero es evidente que la crítica, aunque esté incorporada a un documento oficial del gobierno, no tiene "garra" y de ninguna manera pretende imponer obligaciones formales a dichos intermediarios. Esto se aclara aún más en las conclusiones que se encuentran al final del acta y que dice así:

### Conclusiones

1a. Fue sentir general de los participantes en este Primer Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana, que ha sido del todo provechoso, puesto que las partes involucradas han coincidido en que la comunicación permanente entre los que producen, industrializan y comercian con la fresa, propicia las condiciones para resolver amistosamente todos aquellos problemas que por razón natural surgen cuando se juegan intereses encontrados.

2a. En reciprocidad a los esfuerzos de los trabajadores del campo, de grandes inversiones gubernamentales en obras de infraestructura que propician la producción de fresa, de calidad requerida por los consumidores americanos, esperamos que los comerciantes mayoristas de la *US Strawberry Association* (*¿US Strawberry Importers Association?*) que manejan el producto, estén en condiciones de responder a precios remunerativos que garanticen los esfuerzos realizados por los campesinos.

3a. ...

4a. ...

5a. Al tratar sobre precios, los compradores norteamericanos aplazaron por 90 días su fijación hasta no conocer las tendencias del mercado, debiendo establecerse un tabulador que fije precios, mínimo y máximo, para ponerlo a la brevedad posible a la consideración de los fresicultores.

6a. Los productores pidieron insistentemente a los comerciantes mayoristas norteamericanos que manifestaran, de acuerdo con sus observaciones, a cuanto ascenderá la magnitud del mercado, para ajustar sus plantaciones con la finalidad de no producir más fruta que la que posiblemente se demande para la temporada 1975-76. De manera provisional estimaron un volumen de 50.000 cajas diarias de fresa fresca y 100.000.000 de libras de fresa congelada para todo el año.

7a. Por último, se planteó la necesidad inmediata de estudiar exhaustivamente las condiciones en que funciona la industria fresera en los aspectos contable, administrativo, económico e industrial; con la participación de expertos, por las partes interesadas, con el objeto de conocer el grado de rentabilidad de la industria y evitar que una inadecuada capacidad instalada repercuta negativamente en la economía del campesino.

## X. ¿CUALES SON LAS ALTERNATIVAS?

¿Existe realmente alguna alternativa frente al caos en el que la industria norteamericana de la fresa ubicada en México funciona a expensas de ese país? Antes de contestar a esta pregunta, quiero resumir mis argumentos principales para colocar cualquiera de las posibles alternativas en su adecuada perspectiva, corriendo, incluso, el riesgo de algunas repeticiones.

El Encuentro de Guanajuato en junio de 1975, durante el cual los *brokers*-capitalistas norteamericanos, involucrados en el comercio de la fresa producida en tierra mexicana se enfrentaron con representantes del gobierno mexicano, aclaró plenamente un aspecto: los asuntos que se trataron fueron marginales y en lo fundamental sólo estabilizaron y confirmaron formalmente el control, casi total por parte de los primeros, sobre la industria "mexicana" de la fresa. Los problemas básicos que afronta la nación mexicana —concretamente los que implican la naturaleza, el mecanismo, la intensificación y las consecuencias de la dependencia económica y política de México respecto al capital norteamericano, que surge de una transferencia, siempre creciente, de capital y tecnología hacia la agricultura propiamente dicha, y hacia aquellas industrias y servicios ligados a la agricultura— no fueron tomados en cuenta y a este nivel tampoco podrían haber sido tratados con posibilidades de éxito.

La dependencia es un problema que los mexicanos tienen que entender y encarar, o si no, aceptar. Algunos mexicanos "viven la dependencia" año tras año y se dan cuenta de lo que significa. Otros, quizás la mayoría, la perciben sólo como algo remoto e intangible, o incluso ininteligible, para lo que no ven respuesta o salida. El punto crucial que debe preocupar a todo mexicano que no se beneficie de las inversiones extranjeras ni de las transferencias de tecnología como aliado o socio de capitalistas extranjeros, es el grado en el que las actividades agrícolas, el uso de los recursos agrícolas y el uso de mano de obra mexicana, rural y urbana, están de-

terminados y controlados por mexicanos o por capitalistas extranjeros. Sería ingenuo creer que las transferencias internacionales de capital y tecnología no están siempre acompañadas de alguna obligación económica, e incluso política, de parte de los receptores. Lo que hace relevante el caso de la fresa mexicana, es el grado en que las actividades productivas de una agricultura subdesarrollada como la de México, deben subordinarse a los intereses, más o menos exclusivos, de los capitalistas de una rica nación industrial como los EUA o coordinarse con ellos —o mejor dicho, con los intereses de ganancia y de poder de los grandes representantes de dicha nación: es decir, las empresas multinacionales cuyas actividades financieras, comerciales y políticas se expanden de las naciones industrializadas hacia todos los rincones del mundo subdesarrollado— y el grado en que todo esto compromete a México a una obligada servidumbre.

Dentro de este contexto, es preciso advertir que normalmente, las discusiones sobre las actividades de empresas multinacionales y sus reverberaciones están enfocadas hacia grandes corporaciones con ventas de miles de millones de dólares, tales como las gigantescas industrias transnacionales del automóvil o de productos químicos, las *Bayers*, las *Unilevers*, las *ITT's*, para sólo nombrar a unas cuantas. La preocupación por su probado poder promete incrementarse en forma significativa en la siguiente generación<sup>176</sup>. Pero no debemos despreciar las operaciones de las numerosas y prácticamente desconocidas empresas multinacionales medianas, tales como nuestros *brokers-capitalistas de EUA*. Sus actividades son geográfica y financieramente más limitadas, pero sus transacciones multinacionales de negocios tienen idéntico carácter y pueden muy bien ser asociadas directa o indirectamente, en una forma u otra, con empresas gigantescas. En conjunto, sus operaciones pueden ser tan significativas como las de las empresas gigantes. En cierto sentido, las tran-

<sup>176</sup> Ver por ejemplo James F. Petras, *Le Mythe du Declin Américain*, en *Le Monde Diplomatique*, febrero de 1976, p. 2.

sacciones de estas medianas multinacionales deberían escrutarse detenidamente, por la sencilla razón de que sus actividades pasan a menudo inadvertidas. Como observamos anteriormente, éstas se desarrollan en un clima de semi-obscuridad, mientras que las proporciones gigantescas están constantemente vigiladas por el público. De ahí que mi tesis sobre la importancia de la dependencia para la agricultura mexicana, debe ser ligeramente reformulada, para tomar en consideración, de manera más específica, los intereses de ganancia y de poder de las empresas multinacionales medianas, tales como nuestros *brokers*-capitalistas norteamericanos de la industria fresera "mexicana".

Consciente de las implicaciones de la dependencia económica y política de su poderoso vecino del norte, el gobierno mexicano trató de resolver algunos de los problemas inmediatos que resultan de las transferencias indiscriminadas de capital y tecnología hacia México a través de una legislación y de dependencias gubernamentales que hagan cumplir estas leyes. El objetivo principal es permitirle al gobierno un cierto control sobre el flujo y la conducta del capital extranjero, y corregir las condiciones de transferencia de tecnología, que son las más dañinas para los intereses nacionales mexicanos.

Esta legislación puede ser útil. Pero no debe sobreestimarse<sup>177</sup> su efectividad. La razón no es tanto que la adecuada aplicación de las leyes requiera un gran número de personal con el que no cuentan las dependencias mencionadas; o que el estricto cumplimiento de la ley pueda asustar a los capitalistas extranjeros, empujándolos a retirar su capital o inhibiéndolos de futuras inversiones. La razón fundamental es que la legislación no llega a las raíces de todas las variables que crean una dependencia tipo capitalista, ni evita sus consecuencias. Una vez que un país se ha convertido en el receptor de transferencias de capital y tecnología, como

<sup>177</sup> Para un análisis interesante de un caso análogo, ver Peter Neers: *Some Aspects of India's Policies on the Import of Technology*, en *Development and Change* (La Haya), enero de 1975.

es el caso de México, la legislación sólo puede ser paliativa o marginal en sus efectos. Solamente pueden detenerse quizá los peores abusos<sup>178</sup>. No pretendo decir que se trate de un caso típico de querer "dar de chicotazos al caballo después que se ha ido". Pero a menos que se retire en realidad el capital y tecnología, lo que con la cuidadosa aplicación de la nueva legislación no es probable que ocurra, y no ocurrió, (aunque en un momento les dio un susto a los inversionistas extranjeros), las condiciones básicas y las consecuencias de la dependencia no va a alterarse. Tampoco debemos excluir la posibilidad de una aguda intensificación de la dependencia. Un regimiento de abogados al servicio de los capitalistas extranjeros, está empeñado en explorar las "lagunas" y debilidades de la legislación, y aconsejan a sus clientes, las empresas multinacionales, pasarla por alto o ignorarla, ayudándolos a encontrar nuevos mecanismos para controlar la economía de México. Seguramente en México el extendido, y sin duda creciente, uso de prestanombres para ocultar la propiedad real y el control del capital, es casi un obstáculo insuperable para la efectividad y amplia aplicación de la legislación.

Mayor importancia aún, tiene el hecho de que las circunstancias que acompañan las transferencias de capital y tecnología pueden traer consigo una dependencia a la que la legislación simplemente no puede enfrentarse: esto incluye el monopolio, antes mencionado, de parte de capitalistas y comerciantes extranjeros, sobre las instituciones y canales de distribución; el conocimiento monopolístico de las condiciones del mercado extranjero; y el monopolio sobre las relaciones comerciales, a menudo personales, entre compradores y vendedores en los mercados exteriores, establecidas desde hace

<sup>178</sup> No todos los políticos y los científicos sociales estarían de acuerdo con esta línea de razonamiento, y son más optimistas en lo que se refiere a la capacidad de tales leyes y programas para frenar a los capitalistas extranjeros. Mi argumento es que el funcionamiento del sistema capitalista no puede ni modificarse ni mejorarse con estas medidas marginales.

mucho<sup>179</sup>. Estos monopolios forman barreras impenetrables, que pocos, o ningún hombre de negocios mexicano, ni el propio gobierno, pueden superar, y menos aún a través de una legislación. Evidentemente son los inversionistas extranjeros, y no el gobierno mexicano, quienes ahora escogen el terreno sobre el cual librar la batalla por una mayor independencia bajo las condiciones existentes.

En lo que se refiere a la industria fresera, ya hemos visto hasta qué punto son acertados estos argumentos. Adelanto la hipótesis, que tendrá que probarse a través de otros estudios, de que las mismas condiciones que prevalecen en esta pequeña industria, o por lo menos condiciones similares, se encuentran en la mayoría, si no en todos los sectores agrícolas dominados por capital y tecnología extranjeros: Por ejemplo, los que producen tomate y otras verduras de exportación, algodón, tabaco, aves, ganado y alimento para ganado o madera. En una palabra, se trata de los sectores agrícolas "más modernos y dinámicos" de México, en los que el capitalismo norteamericano ha penetrado profundamente.

En esta nuestra pequeña industria, que exporta un producto de lujo, de inocente pero atractivo aspecto, para su consumo en EUA, la penetración de capital y tecnología extranjeros (casi exclusivamente norteamericano) en la agricultura mexicana, ha despojado a México, cada vez más, de su capacidad de decidir dónde, cuándo, cómo y cuánto producir y comercializar; cuánta tierra y agua usar y cómo usarlas; cuánta mano de obra emplear y bajo qué términos. Estas decisiones las toman los inversionistas y comerciantes norteamericanos, con el apoyo y la aparente cooperación de los mexicanos. De por sí, esta situación no es necesariamente perjudicial si fuera posible hacer abstracción de las circunstancias bajo las que se toman esas decisiones y de las consecuencias que resultan de ellas. Podríamos imaginarnos una situación teórica por la cual el acceso de los negociantes

179. Ver capítulo IV.

norteamericanos al capital y al *know-how* superior sobre el uso de la tierra, las prácticas de cultivo y procesamiento, el uso de tecnología intermedia o sofisticada, las necesidades del mercado y cómo satisfacerlas, los sistemas de mercadeo, y los métodos de empleo con salarios decentes, se pusiera a disposición de los trabajadores, productores, industriales, comerciantes, planificadores y burócratas de México, para beneficio de todos; y por la cual, gradualmente, los procesos de toma de decisiones y las actividades implicadas en el comercio, fueran transferidas a mexicanos.

La realidad de una economía dependiente capitalista como la de México está muy lejos de esta utópica descripción. Los negociantes norteamericanos que hacen negocios en México, usan o ponen a disposición de México tan sólo una pequeña fracción de su pretendido *know-how* y tecnología superior. Por lo contrario, retienen una gran parte y transfieren sólo muy poco de esto a los mexicanos. Sus inversiones de capital no corren muchos riesgos. Desde el punto de vista mexicano, sus decisiones sobre producción y comercialización se toman en forma agresiva e incluso atolondrada, respecto a sus consecuencias, hasta el grado de no tomarse exclusivamente en términos de lo que requiere el mercado de EUA (lo que sería la base para sus decisiones si estuvieran operando ahí). Más bien, sus decisiones se toman en términos de los riesgos eventuales y de las pérdidas que la economía mexicana —es decir, los obreros asalariados, productores, industriales, comerciantes, banqueros, funcionarios públicos— está dispuesta u obligada a tolerar, dado que los costos de cualquier declinación en el mercado de EUA, el único que cuenta, la soporta y no tiene más remedio que hacerlo, en primera instancia y más que nadie, la economía mexicana. Y sus decisiones se toman en función de la cantidad de las continuas repatriaciones de las superganancias que los mexicanos seguirán tolerando, tanto en los años buenos como en los malos. La dependencia económica parece involucrar inevitablemente la aceptación, de parte de una agricultura



subdesarrollada, de más crisis recurrentes potencial y realmente dolorosas, y de más pérdidas irrecuperables a través de un proceso continuo de descapitalización, que las que son inherentes a las empresas nacionales manejadas por productores y negociantes domésticos. No quiero decir que los capitalistas mexicanos, si fueran libres de hacerlo y capaces de canalizar el capital y la tecnología necesarios para operar una auténtica industria mexicana de la fresa en México, tomarían decisiones de naturaleza distinta a las que toman nuestros *brokers*-capitalistas norteamericanos que actúan en México. La diferencia radica en el grado de agresividad y descuido de sus respectivas conductas en el mercado y en la capacidad de los últimos para hacer que otros carguen con todos los riesgos.

Las decisiones de los negociantes norteamericanos son también atolondradas en lo que respecta a los recursos de México. Desde su punto de vista, lo barato y abundante del agua y de la tierra hacen que la preservación de la fertilidad, la buena textura o la limpieza de los suelos se convierta en una superfluidad. Bajo las condiciones mexicanas, que son las de la mayoría de las agriculturas subdesarrolladas, la penetración de capital y tecnología extranjeros en las áreas más ricas de cultivo de México, conduce al desperdicio y la destrucción de los recursos a velocidades aterradoras, que crecen en progresión geométrica, no porque los inversionistas norteamericanos no sepan cómo aplicar la moderna tecnología al cultivo de productos agrícolas, sino porque la aplica sólo en forma selectiva y en las dosis mínimas suficientes para mantener la productividad en forma tal, que los costos de producción no se eleven demasiado. Y cuando baja la productividad, se apropian de áreas y recursos nuevos donde inician una vez más el mismo proceso. Si es necesario, recurren al gobierno mexicano, al USAID, al Banco Mundial o al Banco Interamericano de Desarrollo para financiar las inversiones de infraestructura y recuperar las pérdidas de recursos naturales. Esto agrava aún más el desastre. De ahí que la dependencia venga acom-

pañada de transferencias de *know-how* parciales y selectivas (orientada hacia bajos costos de producción, procesamiento y comercialización) que conducen a un deterioro y desperdicio ultrarrápido de la riqueza agrícola mexicana.

¿Qué paso con las importaciones sociales? La expansión del capitalismo norteamericano en la agricultura mexicana ha agravado los conflictos reales y potenciales a todos los niveles. Ha agudizado en forma significativa la existente lucha socioeconómica. Los mecanismos represivos y de otra índole, que deliberadamente introducen cuñas entre las clases trabajadoras rurales y urbanas, ponen a un grupo contra otro en la incansable lucha por su supervivencia y retardan el despertar de su conciencia de clase y su capacidad de organizarse en sindicatos efectivos. El único aspecto alentador es que las tensiones sociales y políticas en los sectores rurales "modernos y más dinámicos de México están destinados, a la larga a alcanzar tales dimensiones que será inevitable que se produzcan movimientos impresionantes de campesinos y obreros y organizaciones, semejantes al movimiento encabezado por Samuel Sánchez en la región de Zamora a principios de los años 70<sup>180</sup>.

No puede negarse que la transferencia de capital y tecnología puede conducir a la creación de nuevas oportunidades de empleo en las industrias intensivas de mano de obra. La industria de la fresa ha creado nuevos empleos, aunque considerablemente menos de lo que se pretende generalmente. Es preciso juzgar esta problemática desde una perspectiva más amplia. Es muy probable que las nuevas oportunidades de empleo se presenten en condiciones sumamente desfavorables para la clase trabajadora: por ser estacionales, explotadoras, insalubres, inseguras, supermonótonas y humillantes. Pero lo fundamental es que la creación de nuevos empleos en dichas industrias puede resultar muy por debajo de lo indispensable para contrarrestar el sistemático y masivo desplazamiento de mano de obra de los empleos agrícolas y urbanos a través de

180 Ver capítulo VIII.

transferencias de capital y tecnología extranjeros a otros sectores y actividades, como por ejemplo a través de la mecanización y automatización. Incluso en las industrias agrícolas intensivas de mano de obra, la fuerza de trabajo se usa solamente cuando no hay posibilidades de sustituirla por máquinas *bajo condiciones adecuadas*. En Zamora, por ejemplo, los grandes productores y los administradores de las congeladoras tienen siempre en mente una mayor automatización y mecanización de sus diversas actividades productivas. Si el día de mañana los ingenieros inventaran una cosechadora mecánica de fresa eficiente, se vería inmediatamente amenazado el empleo de los obreros que hoy trabajan durante el ciclo de la fresa, aumentando así posiblemente el subempleo y desempleo desastrosos que ya existen en la agricultura mexicana<sup>181</sup>.

Esto nos lleva a una aparente paradoja. He insistido previamente, como recordará el lector<sup>182</sup>, en que "el exceso de mano de obra a salarios superbajos y otros costos bajos de producción representan "un freno para nuevas transferencias de capital y tecnología a la agricultura y a las fábricas congeladoras", en una industria intensiva de mano de obra, tal como es el caso de nuestra industria fresera. El lector puede así llegar a la conclusión de que "el factor costo es decisivo para determinar el uso, ya sea de mano de obra o de máquinas (suponiendo que la máquina que remplace al trabajo manual existe en realidad). Sin embargo, la paradoja se resuelve fácilmente si se toma en cuenta que "los costos" pueden mantenerse a bajo nivel a través de una serie de métodos económicos y no económicos, muy por encima de los que tienen en mente muchos economistas académicos. Es precisamente la gama de medios y posibilidades a disposición de los empresarios capitalistas, la que les permita sustituir a los hombres por máquinas." En esa gama se incluyen subsidios nacionales o internacionales y otras formas de asistencia institucional que

<sup>181</sup> Se ha informado que en Inglaterra se está probando una máquina de este tipo, aunque hasta ahora con poco éxito.

<sup>182</sup> Ver capítulos V y VII.

reducen los costos de producción; inversiones en la infraestructura, deducciones de impuestos, importaciones subsidiadas, créditos superbaratos y otros incentivos y atractivos, cuyos costos los soportan no los capitalistas, sino otros sectores de la economía. Recuerde el lector como un ejemplo la Recomendación 5 de los *brokers* norteamericanos en la reunión de Guanajuato para importar productos químicos libres de derechos. Cynthia Alcántara demostró brillantemente el efecto de todos los mecanismos de asistencia, económicos y no económicos, sobre el desarrollo del neolatifundismo comercial en México y el sistemático desplazamiento de hombres por máquinas<sup>183</sup>. No son excepcionales los casos en que los inversionistas utilizan máquinas, aunque les resulte más costoso que la mano de obra, con el objeto de "resolver sus problemas laborales", no obstante que hay límites obvios para esto, particularmente en el caso de inversionistas extranjeros<sup>184</sup>. En conclusión, reiteramos que los salarios superbajos y otros costos bajos de producción siguen siendo un freno para transferencias adicionales de capital y tecnología tendientes a sustituir la mano de obra en la industria de la fresa. Pero la amenaza de que se realicen si las condiciones llegan a ser adecuadas, está siempre presente.

Debemos agregar a estas consideraciones, la permanente inseguridad que representa para el mercado laboral la amenaza de que toda una industria, como la de la fresa, pueda transferirse de una región a otra —de Irapuato a Zamora, de Zamora a Jalisco, como ya lo hemos demostrado antes— o, lo que es todavía más serio, de un país a otro —por ejemplo de México a Guatemala—, si se pueden lograr en otro lugar

<sup>183</sup> Ver nota 10.

<sup>184</sup> Karl Kautsky informaba en su famoso *Die Agrarfrage* (La cuestión agraria), que en Alemania, en el siglo XIX, los grandes productores de grano compraban máquinas trilladoras para usarlas en casos de huelga.

costos más bajos de producción y mayores ganancias<sup>185</sup>. Ningún país subdesarrollado puede hacer planes de desarrollo a largo plazo bajo tales condiciones.

Por lo tanto, he llegado a la siguiente conclusión general: El poder financiero y el supuesto *know-how* superiores de los negociantes norteamericanos, no sólo no benefician a la agricultura mexicana, sino que México, como lo he afirmado en diversas ocasiones, estaría mejor sin ellos económica, política y socialmente. A raíz de la dominación y control de los negociantes norteamericanos sobre la agricultura mexicana, la inseguridad, la inestabilidad y la descapitalización, tienden a crecer en vez de declinar. La capacidad de México para planear e implementar una estrategia independiente de desarrollo agrícola y agrario en beneficio de las masas campesinas, los productores y los obreros, tiende a reducirse al mínimo. La legislación, primera alternativa que empleó México para reducir la dependencia, no resultó muy efectiva.

¿Cuál es el margen de maniobra que le queda a una industria agrícola como la de la fresa?

Hasta ahora, el gobierno mexicano y el sector industrial asociado a la industria de la fresa, han escogido como alternativa principal el reforzamiento de la infraestructura institucional y la participación en los beneficios de la industria en la medida en que el capital norteamericano lo permita. Es significativo el hecho de que, en las Conclusiones del Encuentro de Guanajuato, la CONAFRUT llamó la atención hacia las "grandes inversiones gubernamentales en obras de infraestructura que propician la producción de fresa, de calidad requerida, por los consumidores americanos". Se hicieron inversiones en fábricas, en almacenes refrigeradores, en establecimientos de mayoreo y menudeo. La Secretaría de Recursos Hidráulicos ha planeado grandes inversiones para expandir

185 Ver por ejemplo *How One Firm Operates in Less Developed Countries with Profit and Minimum Risk*, Business International, enero 30 de 1976. Este artículo se refiere a empresas ganaderas dirigidas por capitalistas extranjeros.

y mejorar las instalaciones de riego en el distrito de Zamora. Las actividades de muchas instituciones están enfocadas hacia la industria de la fresa, a nivel del gobierno y a nivel privado, por ejemplo, las numerosas dependencias empeñadas en "controlar", "planear" o apoyar las actividades de esta industria norteamericana ubicada en México. Evidentemente, estos recursos se sustraen todos de otros sectores donde podrían producir los mismos o mayores ingresos para la economía mexicana, sobre todo si se pudieran invertir prescindiendo de la masiva remesa de ganancias a los EUA.

Se han intentado otras alternativas sin mucho éxito: la búsqueda de mercados en ultramar, sobre todo para fresas frescas, a los que podría enviarse, independientemente de los intermediarios norteamericanos, parte de la producción mexicana —al menos la que no está totalmente ligada a los *brokers*-capitalistas de los EUA, tal como el volumen manejado por las plantas de propiedad mexicana— independientemente de los intermediarios norteamericanos<sup>186</sup>. El objeto es evitar el comercio "triangular" por medio del cual los *brokers* norteamericanos envían fresa fresca mexicana vía EUA, a mercados de ultramar, incluyendo los europeos, como si fueran fresas norteamericanas.

Después de la crisis de 1971, un grupo de representantes de la industria y de grandes productores fueron a Europa, con el aliento del gobierno mexicano, en busca de esta salida y para estudiar las condiciones del mercado europeo<sup>187</sup>. Poste-

<sup>186</sup> Actualmente se embarcan pequeñas cantidades directamente, por ejemplo, a los mercados latinoamericanos. Pero son insignificantes en relación a la producción total.

<sup>187</sup> Ver el informe general de actividades de la Misión Comercial a Europa para estudiar las posibilidades de comercialización con el mercado europeo y promover las ventas de fresa, llevada a cabo del 23 de junio al 8 de julio de 1973, auspiciada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la CONAFRE, julio 15 de 1973. Los miembros de la misión fueron los representantes de la CONAFRE, de las asociaciones de productores, industriales y exportadores de Zamora e Irapuato, y cuatro industriales, incluyendo a los de Frutas Refrigeradas, Anáhuac y Alimentos Municipales. Ver también *CONAFRUIT*, Serie Especial, folleto No. 20, México 1974

riormente se realizaron algunos embarques directos. Pero las fresas llegaron a su destino, según se dijo, en condiciones que hicieron imposible su ingreso en el mercado. Se informó ampliamente en la prensa mexicana sobre el fracaso de este programa. Se dieron diversas explicaciones del porqué de este fracaso: Algunos afirmaron que la fresa no estaba adecuadamente empacada para los mercados europeos; otros se quejaron de que los embarques fueron retenidos demasiado tiempo en los aeropuertos norteamericanos; y otros dijeron que los intermediarios norteamericanos habían saboteado deliberadamente el proyecto con el objeto de desalentar, posteriormente, embarques directos.

Bajo las actuales condiciones, un programa de embarque directo de cantidades importantes de fresa a los mercados de ultramar, está prácticamente predestinado al fracaso, por dos razones fundamentales relacionadas entre sí. Una es la falta de instalaciones adecuadas de transporte mexicanas. Pero la razón más importante radica en las múltiples formas en que los intermediarios norteamericanos pueden ejercer presiones, en México y en cualquier otra parte, para desalentar tales exportaciones directas. Estas presiones van desde intimidaciones a líneas aéreas para que no acepten dichos embarques, hasta amenazas a las fábricas mexicanas: por ejemplo, vendiendo a menor precio que ellas en los mercados de ultramar, o rehusando comprar su producción para el mercado norteamericano. Aquí se trata en parte de un problema de tiempo. \*A menos que las fábricas de propiedad mexicana pudieran vender toda o casi toda su producción a un nuevo mercado en ultramar, lo cual no es fácil de lograr, seguirán dependiendo del mercado y de los intermediarios norteamericanos.\* La oposición de éstos a este tipo de embarque se basa en premisas comprensibles desde su punto de vista: si una parte significativa de la producción mexicana escapara al control norteamericano,

aumentaría el poder de regateo de los productores e industriales mexicanos. El control de los *brokers* sobre la mayoría de la producción y sobre *toda* la comercialización es, sin embargo, un requisito ineluctable para su dominio de la industria<sup>188</sup>.

Algunos observadores consideran que el peor obstáculo para la expansión de la exportación directa es la "incapacidad o inexperiencia" de los productores y hombres de negocios mexicanos. Si este argumento fuera cierto, confirmaría nuestra conclusión de que la transferencia de capital y tecnología extranjeros, tal como opera hoy en día, es incapaz de producir buenos hombres de negocios y productores mexicanos o de entregar gradualmente a los mexicanos la toma de decisiones y todos los demás procesos que forman parte de la industria.

La perspectiva actual es que México será incapaz de expandir significativamente las exportaciones directas de fresa a nuevos mercados de ultramar en un futuro predecible. Pero suponiendo que se hiciera un nuevo esfuerzo, ¿existirían las condiciones bajo las cuales tendría éste posibilidades de éxito? Quizá la única posibilidad sería llevar a cabo un esfuerzo completamente independiente y separado de la industria de la fresa dominada por EUA que ya está establecida en Zamora e Irapuato. Bajo cualquier circunstancia, el riesgo de represalias que pudieran tomar los *brokers* en una u otra forma, está siempre presente. Al decir "completa separación" me refiero a una nueva industria de la fresa, orientada hacia exportaciones y organizada y operada sin ningún lazo geográfico, financiero o institucional con la industria ya existente. Los aspectos principales de una aventura semejante podrían ser los siguientes: Tendría que empezarse a una escala modesta y planificarse cuidadosamente en una región distante que ofreciera las posibilidades adecuadas para la diversificación de cul-

<sup>188</sup> Durante los últimos años, algunos de los mejores mercados de ultramar han recibido fresas de países que han incrementado su producción en forma significativa (por ejemplo Polonia) o de nuevas regiones (España). El incremento en la competencia es un obstáculo para las exportaciones directas mexicanas, pero esto también afecta los embarques "triangulares" a través de intermediarios norteamericanos.



tivos, en forma tal que todas las instalaciones, así como los almacenes o fábricas de procesamiento, podrían manejarse todo el año, siendo entonces la fresa sólo uno de una variedad de productos. Tendría que realizarse, con la asistencia del gobierno, una investigación independiente para cultivar variedades bien adaptadas a la región, de probada aceptación en los mercados de ultramar y de fácil transportación. La industria descansaría en capital y administración mexicanos. Una buena alternativa sería que los ejidos organizados en cooperativas de producción, emprendieran esta aventura. Sería apoyada institucionalmente por una nueva agencia del gobierno desligada totalmente de la industria controlada por EUA (esta es la parte más difícil de la tarea). Tendrían que organizarse instalaciones adecuadas de transportación aérea. El lector no debe pensar que al presentar esta alternativa, estoy necesariamente recomendándola. El aspecto principal en el que trato de insistir es que todo esfuerzo por "mexicanizar" la industria de la fresa debería comenzar sobre bases enteramente nuevas. No es seguro que esta aventura tendría éxito; tampoco estoy convencido de que debería dársele primera prioridad en el desarrollo de la agricultura mexicana y de que los recursos mexicanos no estarían mejor invertidos en alguna otra parte.

Hay también otras alternativas que no han sido seriamente consideradas hasta el momento, pero que no dejan de ser atractivas si se tienen en mente las condiciones caóticas de la industria de la fresa en México. Podrían tomarse medidas encaminadas hacia un mayor control de las actividades de los *brokers* e industriales; el incremento en el poder de regateo de los productores y de sus ganancias; el fortalecimiento de la intervención del gobierno mexicano; la preservación de los recursos agrícolas de México a través del mejoramiento de los métodos de cultivo y procesamiento; la investigación independiente y asistencia técnica y, finalmente, mayores oportunidades de empleo y mejores condiciones de trabajo y de vida para los obreros urbanos y rurales. Tales medidas pueden perseguir algunos de los objetivos de la legislación sobre

inversiones de capital extranjero y transferencias de tecnología, pero también abarcan cambios estructurales más radicales a nivel popular y a nivel gobierno.

La lista podría incluir las siguientes medidas:

- Fuerte organización de los productores de fresa, capaz de co-dirigir la planificación, producción, procesamiento, comercialización y exportación; por ejemplo, a través de cooperativas de producción.
- Representación de los cultivadores en las agencias del gobierno que tratan con cualquiera de los aspectos de la industria fresera.
- Rigurosa planificación e implementación del control de la producción y exportación, llevadas adelante, en gran parte, por los productores con la asistencia del gobierno, y sanciones efectivas para las violaciones.
- Estricta eliminación de la concentración de la producción, protección para los pequeños productores.
- Financiamiento de la producción, proveniente de fuentes domésticas, para romper los lazos entre fábricas y cultivadores.
- Establecimiento de un centro independiente para el desarrollo de la fresa, financiado por el gobierno mexicano, para la investigación y la asistencia técnica, con la estrecha colaboración de los productores, incluyendo la independiente investigación y educación de mercadeo.
- Reorganización y reorientación de la producción mexicana de plantas de fresa (viveros).
- Diversificación de la producción, en regiones de producción de fresa, con vista a una utilización total de la capacidad instalada.
- Reinversión, por parte de los intermediarios norteamericanos y otros comerciantes, de parte de sus ganancias, en mejoras de infraestructura, diversificación de las fábricas, almacenamiento, etc.

- Regulación del mercado laboral, organización de sindicatos de trabajadores urbanos y rurales y mejoramientos de las condiciones de trabajo y vida.

Tales alternativas deben ser objeto de debates públicos y no se analizarán aquí en detalle. No están encaminadas a destruir el sistema capitalista de la industria de la fresa en México, sino hacia una modesta redistribución del poder y de las ganancias. No disminuirán la dependencia de México frente a EUA, sino que solucionarán, parcialmente, algunas de sus peores consecuencias.

Pero no podemos dejar de mirar las medidas propuestas desde una perspectiva histórica. Van en contra de todas las corrientes recientes de la expansión del capitalismo norteamericano, y de las naciones industriales en general, en la agricultura mexicana y en la mayoría de los países del Tercer Mundo. La expansión capitalista implica y requiere un control creciente sobre la producción, el procesamiento y la distribución de un número, siempre creciente, de productos agrícolas por empresas multinacionales grandes y medianas, precisamente a través de sistemas de agro-negocios (*agrobusiness*) integrados vertical y horizontalmente, para los que constituye un ejemplo tan interesante la industria de la fresa. Las transferencias de capital y tecnología, que son los mecanismos de expansión, resultan en el control de la tierra, agua y otros recursos agrícolas, y en el de la gente que trabaja en la agricultura. La expansión capitalista está dirigida contra los campesinos del mundo subdesarrollado, y fortalece a los grandes productores y terratenientes, nacionales o extranjeros, y a los monopolistas locales que sirven a los inversionistas extranjeros. De ahí que cualquiera de estas alternativas encontraría inmediatamente una feroz oposición, no sólo de los capitalistas mexicanos y de sus aliados en México, sino de los capitalistas norteamericanos involucrados en la industria de la fresa. Los últimos podrían amenazar con retirarse, u otros inversionistas y comerciantes norteamericanos, que explotan en otros lugares la agricultura mexicana, podrían unírseles. Mis lectores

ya saben que no considero que esto representaría necesariamente un desastre para México, si el gobierno mexicano pudiera realmente llegar a sentar las bases para un programa nuevo e imaginativo de desarrollo agrícola y agrario —implementándolo también—, llenando así el vacío que, al retirarse, dejarán los inversionistas y comerciantes extranjeros. Pero ¿será capaz de hacerlo?

# APENDICE I

## Exportaciones de Fresa Mexicana - Producción de California y EUA y su Utilización - Stocks - 1966-1975.

(Millones de libras o porcentajes)

Año	Exportaciones Mexicanas*			Por ciento de **		Producción y utilización en EUA.			Producción y utilización en California			Stock en EUA de Congelada para el 1 <sup>a</sup> de Enero
	Fresca	Congelada	Total	Produc.de EUA.	Prod. de California	Fresca	Procesada	Total	Fresca	Procesada	Total	
1966	11.7	82.8	94.5	20	53	265.9	198.5	464.4	117.3	60.5	177.8	123.2
1967	20.5	72.9	93.4	20	45	281.8	192.2	474.0	148.1	60.7	208.8	154.8
1968	26.3	68.2	94.5	18	33	337.3	188.3	525.6	213.2	76.6	289.8	143.7
1969	44.2	88.0	132.2	27	49	315.4	170.8	486.2	202.4	66.4	268.8	146.9
1970	49.0	101.5	150.5	30	52	317.2	179.1	496.3	215.4	73.6	289.0	127.8
1971	49.2	83.2	132.4	25	44	340.4	180.5	520.9	235.0	68.0	303.0	166.2
1972	42.1	81.2	123.3	27	43	319.7	138.6	458.3	226.4	58.3	284.7	151.9
1973	37.6	106.7	144.3	30	45	314.4	162.9	477.3	226.7	93.3	320.0	104.4
1974	43.1	109.4	152.5	29	40	365.3	167.9	533.2	277.6	105.1	382.7	120.8
1975*	32.0	90.0	122.0	23	32	369.0	173.0	542.0	270.9	109.1	380.0	148.2

\* Exportaciones mexicanas, o más exactamente: Importaciones de México para consumo en los EUA, estimación para 1975.

\*\* Esta es una aproximación: importaciones de los EUA (exportaciones mexicanas) basadas en el producto real, mientras que producción y utilización de los EUA basada en el equivalente de fresas frescas. De cualquier manera las dos columnas muestran la tendencia general.

FUENTE: U.S.D.A.

APENDICE II

Valor de la Fresa Mexicana importada a los EUA en Comparación  
con los precios pagados a los cultivadores de California y con  
los precios pagados en promedio a los cultivadores de los EUA,  
1967-1975

AÑO	Importaciones Mexicanas		Precios a los cultivadores-California		Precios a los cultivadores - EUA	
	Fresca	Congelada	Fresca	Procesada	Fresca	Procesada
	(Dólares por ton.)		(Centavos de dólares por lb.)		(Centavos de dólares por lb.)	
1967	310.2	274.9	23.2	14.7	24.5	14.5
1968	337.0	333.6	23.1	15.0	24.3	16.0
1969	320.0	334.5	25.0	15.2	25.9	16.4
1970	340.4	284.8	22.7	15.3	24.8	15.6
1971	333.3	205.0	25.9	14.0	26.7	14.5
1972	336.9	302.6	25.8	15.7	27.1	16.8
1973	373.8	428.6	29.2	18.9	31.0	21.0
1974	360.6	461.5	30.7	18.3	32.3	20.7
1975	424.5*	433.8*	33.9	18.7	35.0	19.9
<u>Indice</u>						
1967	100	100	100	100	100	100
1968	109	121	100	102	99	110
1969	103	122	108	103	106	112
1970	110	103	102	104	101	108
1971	107	75	116	95	109	100
1972	109	110	111	107	111	116
1973	121	156	126	129	127	145
1974	116	168	132	124	132	143
1975	137*	157*	146	127	143	137

\* Preliminares, hasta julio de 1975.

APENDICE III  
Plantaciones de fresa en California  
1965 - 1975

AÑO	Area cosechada (acres)*	Rendimientos (por acre)**
1965	8 300	21.5
1966	7 800	22.8
1967	8 000	26.1
1968	8 600	33.7
1969	8 400	32.0
1970	8 500	34.0
1971	8 300	36.5
1972	7 800	36.5
1973	8 100	39.5
1974	8 900	43.0
1975	10 000	38.0

\* Una hectárea igual a 2.5 acres.

\*\* Rendimiento por hectárea igual a rendimiento/acre multiplicado por 2.5 menos 10 por ciento, para obtener el equivalente mexicano.

FUENTE: U. S. D. A.

APENDICE IV

Lista de participantes en el encuentro de Guanajuato  
del 7 al 18 de junio de 1975\*

I. *"Brokers" norteamericanos, miembros de la U. S. Strawberry Association.*

Kenneth Everhard: U.S. Strawberry Imports

Kenneth Price: Mid Valley Frozen Foods

Jim Ferrel: Griffin and Brand

Othal Brand: Griffin and Brand

Joe Dunn: Frozen Foods Inc.

Ben Thompson: Representante de la Embajada Americana

Jim Simpson: Simpson Sales Agency

Stan Taylor: American Foods Co.

Steve Taylor: American Foods Co.

Michael Cerniglia: American Foods Co.

Floyd Betters: Floyd Betters Co.

Ike Griffin: McAllen Strawberry Griffin and Holder Co.

J. G. Valdez: Rio Sales

William Hare: Texas Fruit and Berry Co.

Joe Lamantia: -----

II. *Representantes de la FBI Food Ltd., Montreal, Canadá.*

Alejandro Smith Saucedo

Alejandro Smith Herrera

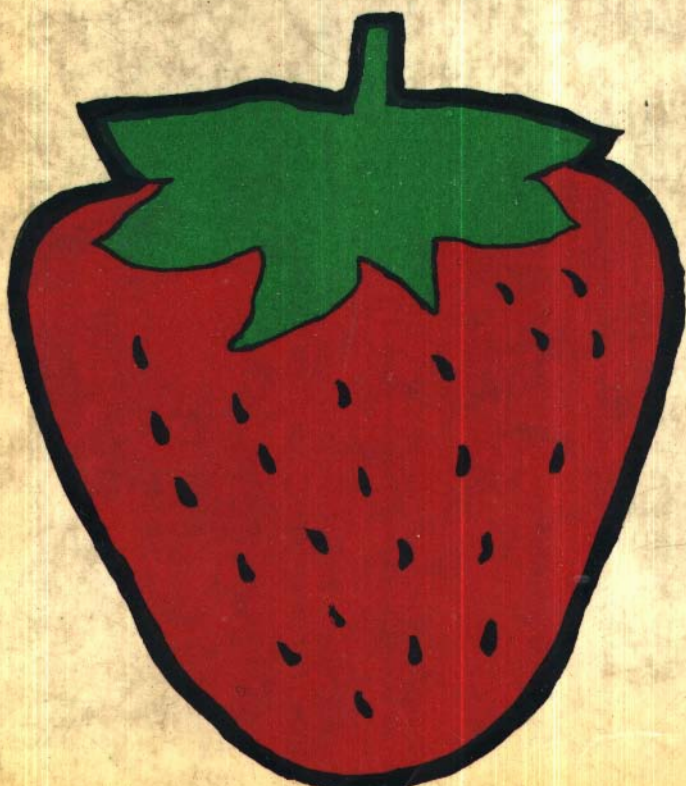
\* Participó también el secretario de Agricultura, Dr. Oscar Brauer H.





- Dr. Heriberto Barrera Benitez, Jefe del Laboratorio de Control de Calidad, Normalización e Inspección, Palo Alto, D. F.
- Jorge Lomelin, Coordinador General de las Actividades Freseras.
- Lic. Francisco Carmona. Jefe del Departamento de Desarrollo Comercial Fruticola CONAFRUT, Palo Alto, D. F.
- Ing. Raúl Miravete Añota, residente del Programa Nacional de la Fresa en Irapuato, Gto.
- Jesús Arellano, residente del Programa Nacional de la Fresa en Zamora, Mich.
- Ing. José Luis Herrera Chacón, CONAFRUT.

La edición de 3 000 Ejemplares se terminó  
de imprimir el 30 de octubre de 1981,  
en los Talleres de OFFSET CAYA.  
Miravalle 618. Colonia Portales, teléfono:  
672-89-21.



FEDER

EL IMPERIALISMO  
FRESA

HD1793

F 43

1981